97-84180-11

Nürnberg, Max

Die öffentlich-rechtliche belastung der deutschen...

Karlsruhe i.B.

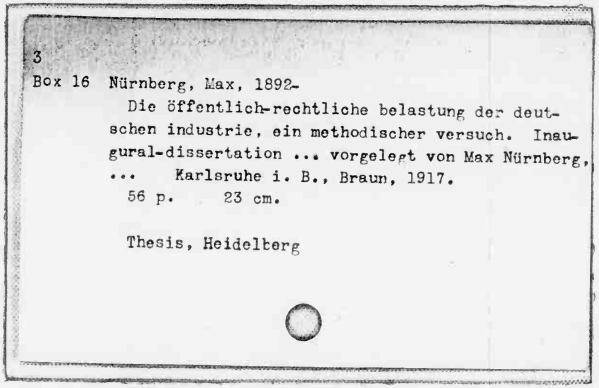
1917

97-84180-11
MASTER NEGATIVE #

COLUMBIA UNIVERSITY LIBRARIES
PRESERVATION DIVISION

BIBLIOGRAPHIC MICROFORM TARGET

ORIGINAL MATERIAL AS FILMED - EXISTING BIBLIOGRAPHIC RECORD



3
Box 16 Nürnberg, Max, 1892-
Die öffentlich-rechtliche belastung der deutschen industrie, ein methodischer versuch. Inaugural-dissertation ... vorgelegt von Max Nürnberg, ... Karlsruhe i. B., Braun, 1917.
56 p. 23 cm.

Thesis, Heidelberg

RESTRICTIONS ON USE: Reproductions may not be made without permission from Columbia University Libraries.

TECHNICAL MICROFORM DATA

FILM SIZE: 35mm REDUCTION RATIO: 11:1 IMAGE PLACEMENT: IA (IIA) IB IIB

DATE FILMED: 9-5-97 INITIALS: HP

TRACKING # : 27542

FILMED BY PRESERVATION RESOURCES, BETHLEHEM, PA.

FEB 28 1921

Die öffentlich-rechtliche Belastung der deutschen Industrie

Ein methodischer Versuch

Inaugural-Dissertation

zur

Erlangung der philosophischen Doktorwürde

einer

Hohen philosophischen Fakultät der Großh. Badischen Ruprecht-Karls-Universität zu Heidelberg

vorgelegt von

Max Nürnberg

aus Lissa, Reg.-Bez. Posen

Karlsruhe i. B.

G. Braunsche Hofbuchdruckerei und Verlag

1917

A.G. 14.

Die
öffentlich-rechtliche Belastung der deutschen Industrie

Ein methodischer Versuch

Inaugural-Dissertation
zur
Erlangung der philosophischen Doktorwürde
einer
Hohen philosophischen Fakultät der Großh. Badischen Ruprecht-Karls-Universität zu Heidelberg

vorgelegt von

Max Nürnberg
aus Lissa, Reg.-Bez. Posen

Karlsruhe i. B.
G. Braunsche Hofbuchdruckerei und Verlag
1917

A.G. 14.

Frau Anne Nürnberg

gewidmet

Vorbemerkung

Der Arbeit sei vorausgeschickt, daß sie bereits 1914 abgefaßt, durch den Ausbruch des Krieges unterbrochen wurde. Ein Urlaub aus dem Felde ermöglichte ihre Beendigung und Drucklegung. Daß die Abhandlung nicht bis in alle Einzelheiten ausgefeilt ist, darf daher nicht Wunder nehmen.

Zweck dieser Arbeit ist nicht, die Behauptung irgend einer politischen Partei zu stützen, die einer andern zu widerlegen, sondern sine ira et studio eine einwandfreie wissenschaftliche Methode zu skizzieren.

Allen denen, die mir bei der Sammlung und Bearbeitung des Materials hilfreich zur Seite standen, sage ich hier meinen besten Dank, ganz besonders auch Herrn Professor Dr. Alfred Weber für weitgehenden Rat und Hilfe.

Die gegenwättigen Zeitumstände erlauben mir nicht, die Ergebnisse der Jahre 1914 und 1915 zu veröffentlichen.

Berlin, im Oktober 1916.

Der Verfasser

Inhalt

Seite

Einleitung.

1. Die Notwendigkeit einer Untersuchung der Lastenverhältnisse 1

Erster Teil. Die bisherigen Untersuchungsmethoden:

2. Steller 3
3. Hansabund 12
4. Greissl 14
5. Lenz 20

Zweiter Teil. Eine neue Methode:

6. Theoretische Begründung 25
7. Ein praktisches Beispiel: Reine Zechen des rheinisch-westfälischen Kohlengebiets 41

Schluß.

8. Ergebnisse der Untersuchung 53

Anhang.

9. Tabellen 55

Verzeichnis der untersuchten Abhandlungen

1. Steller, Paul, Das Übermaß der öffentlichen Lasten der Industrie in Deutschland, ein Merkblatt für den Gesetzgeber, Cöln 1910.
   Derselbe, Das Unternehmertum und die öffentlichen Zustände in Deutschland, Berlin 1911.
   Derselbe, Die Erhöhung der Gestehungskosten durch die sozialen Lasten, Cöln 1911.
2. Denkschrift des Hansabundes, Die öffentlichen Belastungen von Handel, Gewerbe und Industrie, Berlin 1911.
3. Greissl, Wirtschaftliche Untersuchungen über die Belastung der deutschen Industrie durch die Arbeiterversicherungs- und Schutzgesetzgebung. Schmollers Jahrbuch 1899, Bd. 23.
4. Lenz, Zur Frage der sozialen Belastung unserer Industrie. Schmollers Jahrbuch 1911, III.

I.

Im gegenwärtigen Zeitpunkt, in dem der Krieg in seine letzte Phase getreten zu sein scheint, sind mehr denn je die Gedanken auf die Gestaltung der kommenden Friedenszeit, hauptsächlich in politischer und wirtschaftlich-finanzieller Hinsicht, gerichtet. Gehen die Meinungen über manche Einzelheiten auch auseinander, in einem gibt es keinen Zweifel: Man ist sich allgemein darüber klar, daß wir mit einer starken Steuererhöhung zu rechnen haben; allein die Summe für die Verzinsung unserer Kriegsschulden wird auf mehr als vier Milliarden geschätzt. Dazu kommen noch die Ausgaben zur Beseitigung und Linderung der Kriegsschäden, ich erinnere an den Wiederaufbau Ostpreußens, die Kriegsbeschädigten- und Hinterbliebenenfürsorge. Ein Teil dieser Ausgaben ist bereits durch die Kohlen-, Kriegsgewinn und Verkehrssteuern ausgeglichen, der Hauptteil bedarf noch der Deckung; das bedeutet eine stärkere Inanspruchnahme der Einzelwirtschaften.

Diese neue Lasten mit sich bringende Entwicklung unserer Steuerverhältnisse wird nicht ohne Widerspruch angesehen werden. Vor allem nicht von denen, die bereits vor dem Kriege Ursache zu haben glaubten, sich einer Lastenerhöhung zu widersetzen, den Unternehmern. Dies geschah nämlich in der Befürchtung, die deutsche Industrie könne infolge der aus der Lastenvermehrung herrührenden Erhöhung der Gestehungskosten von ihrem mühsam erkämpften Platz auf dem Weltmarkt verdrängt werden. Ob diese Befürchtungen früher berechtigt waren, ob sie es gegenwärtig sind, steht vorläufig noch nicht zur Entscheidung. Hier sei nur daran erinnert, daß nicht alle Kreise der Öffentlichkeit diese Auffassung teilten, sondern daß ihr lebhaft widersprochen wurde. Am lebhaftesten wohl von den „Kathedersozialisten", Männern der Wissenschaft, die auf Grund ihrer Überzeugungen für die Fortführung der Sozialpolitik eintraten und durch ein Nachgeben gegenüber diesen Befürch-

tungen ihr Werk in Frage gestellt sahen. So entspann sich eine Debatte, die von beiden Seiten mit Temperament und Ausdauer geführt wurde und ihre Beendigung vor dem Krieg nicht mehr erlebt hat. Zu einer endgültigen Einigung zwischen beiden Parteien konnte es schon deswegen nicht kommen, weil die Grundlagen der Behauptungen und die Methoden der Beweisführung, wie nachher gezeigt werden wird, oft nicht einwandfrei waren.

Darum verlangt gerade der gegenwärtige Zeitpunkt eine Wiederaufnahme und Untersuchung der Frage: „Ist die deutsche Industrie von den öffentlich-rechtlichen Körperschaften so hoch belastet, daß ihre Lebens- und Wettbewerbsfähigkeit gefährdet erscheint?“ Denn der verantwortliche Politiker muß wissen, bis zu welcher Grenze die neuen Auflagen gehen dürfen, ohne die Existenz unserer Industrie zu erschüttern. Und zu diesem Zweck muß darüber Klarheit geschaffen werden, welche Methoden ein wissenschaftlich einwandfreies Ergebnis verbürgen, damit auch für die nach dem Kriege zu erwartende Debatte bereits eine Grundlage vorhanden ist.

Infolgedessen liegt der Schwerpunkt der vorliegenden Untersuchung auf methodischem Gebiet. Nicht auf einen vollständigen Rundblick über die Belastungsverhältnisse der gesamten deutschen Industrie kommt es an dieser Stelle an, sondern auf die Fixierung einer wissenschaftlich möglichst einwandfreien Methode zur Feststellung der Belastungsverhältnisse und ihre Anwendung an einem Beispiel. Dem Brauch gemäß ist eine kurze Darstellung und Kritik der Abhandlungen, die sich bisher selbständig mit der Belastungsfrage befaßt haben, vorangestellt worden.

II.

In mehreren Schriften sucht Steller den Nachweis zu führen, daß infolge des Einflusses der kathedersozialistischen Richtung in der Wirtschaftswissenschaft auch Politik und Presse und die öffentliche Meinung solche Färbung hätten; infolgedessen seien der Industrie Lasten aufgebürdet worden, die nachgerade unerträglich zu werden anfingen, die bei einem Fortschreiten der Sozialpolitik in gleichem Tempo wie bisher den Ruin der heimischen Industrie herbeiführen müßten. Als erster von der Unternehmerseite aus, soweit ich sehe, versucht Steller, dafür einen überzeugenden zahlenmäßigen Beweis zu erbringen. Material dafür zu sammeln, war ihm in seiner Eigenschaft als Geschäftsführer des Bundes der Industriellen in Cöln leicht. Die erhaltenen Angaben veröffentlicht Steller in folgender Weise: Für eine Reihe von Gesellschaften aus verschiedenen Industriezweigen, Banken und Versicherungsgesellschaften stellt er für das Jahr 1909 bezw. 1908/09 fest[1]: den Reingewinn, die Dividende in Prozenten des Kapitals, die Steuern, die sozialen Lasten, die sozialen Lasten vermehrt um Wohlfahrtseinrichtungen in absoluten Zahlen wie in Prozenten des Reingewinns und schließlich die Summe von Steuern, sozialen Lasten und Wohlfahrtsaufwendungen in Prozenten des Reingewinns. Als Ergänzung werden dann einige Gesellschaften gesondert behandelt[2]; bei ihnen untersucht Steller für mehrere Jahre das Wachsen der sozialen Lasten in absoluten Zahlen wie pro Kopf der Versicherten, auch in Prozenten der Lohnsumme: oft werden Steuern, soziale Lasten und freiwillige Leistungen zusammengefaßt und in Prozenten des dividendenberechtigten Aktienkapitals oder pro Kopf der beschäftigten Personen dargestellt. Einige typische Schemata, die dabei benutzt werden, folgen hier:

[1] Steller, Unternehmertum, S. 30 ff.
[2] Ders. a. a. O., S. 41 ff.

Humboldt, Maschinenbauanstalt, Cöln

Jahr	Lohnsumme	Versicherte Personen	Soziale Lasten			Wohlfahrts-Einricht.	
			in Summe	pro Kopf	auf 1000 M. Lohn	Summe	pro Kopf

Königs- und Laurahütte

Jahr	Versich. Beiträge	in % des Lohnes	Freiwillige Leistungen	in % des Lohnes	Hauptsumme	in % des divid.-berechtigten Aktien-Kapitals

Gutehoffnungshütte, Oberhausen

Jahr	Zahl der Personen (Arbeiter und Beamte)	Gezahlte Steuern im Ganzen	Beiträge zu Wohlfahrtseinrichtungen			Steuern pro Kopf	Beiträge zu Wohlfahrtseinrichtungen pro Kopf			Steuern und Beiträge zusammen pro Kopf
			freiwillige	gesetzliche	zusammen		freiwillige	gesetzliche	zusammen	

Auf die im einzelnen gefundenen Resultate einzugehen ist hier nicht möglich. Es seien noch einige bemerkenswerte Sätze aus der Stellerschen Beweisführung hervorgehoben. Wir lesen da[3] folgenden Passus z. B.: „Bei dieser Gesellschaft ist im Laufe der Zeit (10 Jahre) der Reingewinn um 58 %, das werbende Kapital um 80 % gestiegen, dagegen sind gleichzeitig die Staats- und Gemeindesteuern um fast 400 %, die gesamten öffentlichen Lasten um 300 % und die freiwilligen sozialen Aufwendungen um 150 %, also alle diese Ausgaben in viel höherem Maße als der Gewinn gestiegen." Steller folgert aus allen diesen Angaben an anderer Stelle[4]: „Jedenfalls geht aus den mitgeteilten Ziffern hervor, daß die auf der Industrie ruhenden öffentlichen Lasten so außerordentlich hoch sind, daß eine weitere Erhöhung der Steuern und Arbeiterversicherungsbeiträge die Leistungsfähigkeit der allermeisten Industriebetriebe entschieden übersteigen würde", und es sei selbstverständlich, „daß die gestiegenen Lasten die Gestehungskosten der Industrie entsprechend erhöhen, also den Unternehmergewinn demgemäß beeinträchtigen[5]."

[3] Steller, Unternehmertum, S. 28.

[4] Ders. a. a. O., S. 35.

Dies im Wesentlichen ist Stellers Untersuchungsgang und Methode; auf diese Zahlen und Folgerungen gestützt, ergeht in der „Deutschen Industriezeitung" und in der weiteren Öffentlichkeit (z. B. Kern, Die Industrie und ihre Lasten, Cöln 1911) ein Mahnruf an den Gesetzgeber und die öffentlichen Körperschaften, nun aber sei es endlich genug, die Industrie ersticke unter dem Alp der Lasten, u. s. f.

Es läge für uns kein Anlaß vor, diese Streitschriften noch einer Kritik zu unterziehen, die ja zum Teil bereits von berufener Seite[6] unternommen worden ist, wenn nicht an diesem Beispiel deutlich gezeigt werden könnte, wie schnell die Öffentlichkeit sich mit einem solchen einigermaßen wissenschaftlich-exakt erscheinenden Material und den daraus gezogenen Folgerungen infiziert und identifiziert, ohne deren Voraussetzungen auf ihre Richtigkeit zu prüfen. Selbst für den Fall, daß Stellers Folgerungen mit den tatsächlichen Erscheinungen des Wirtschaftslebens übereinstimmten und daher wissenschaftlich bedeutsam wären, sind doch erst die Voraussetzungen auf ihre Geltung zu prüfen. Und da finden wir, wie ich zeigen will, daß eben die Voraussetzungen, die wir Methode nennen, zu diesen Folgerungen nicht berechtigen.

Nehmen wir zunächst einmal an, die angewandten Methoden seien einwandfrei, und beobachten wir nur die Angaben, wie sie gemacht worden sind. Auch dann lassen sich mehrere Einwände gegen die aus ihnen gezogenen Schlüsse erheben. Erstens muß es doch auffallen, daß die in den Tabellen angeführten Gesellschaften mit verschwindenden Ausnahmen eine immerhin befriedigende Dividende verteilen. Von den 25 Industrieunternehmungen werfen nur vier weniger als 6 % Dividende ab. Solange aber eine einigermaßen genügende Dividende erzielt wird — noch dazu in einem Jahr des wirtschaftlichen Niedergangs —, ist eine Überlastung unmöglich festzustellen, wenigstens nicht aus den mitgeteilten Angaben. — Zweitens ergeben die Vergleiche der Lasten mit der Lohnsumme durchaus keine hohe Zahlen. Steller selbst stellt fest[7], daß die Lasten für 1909 etwa 3—6 % vom Lohn der Arbeiter betragen, bei

[5] Ders. a. a. O., S. 39.

[6] Vergl. Herkner, in den »Preußischen Jahrbüchern«, Dezemberheft 1910.

[7] Steller, Unternehmertum, S. 40 u. 41.

der „Königs- und Laurahütte" allein 8,88 %. Aber auch diese überdurchschnittliche Ziffer zeigt, daß die Belastung keineswegs unerträglich oder gefährlich ist. Und auch aus der unbestreitbaren Tatsache, daß die Lasten beträchtlich gestiegen sind, kann man nicht folgern, daß eine Überlastung eingetreten ist; die angeführten Tatsachen widerlegen Steller selbst. — Drittens ist es keineswegs beunruhigend, wenn Lasten, Reingewinn und werbendes Kapital ungleich schnell gewachsen sind [8]. Weder die Tatsache der nur 58%igen Steigerung des Reingewinns noch die des so ungleichen Wachsens von Reingewinn und Lasten ist ein Zeichen von zu geringer Rentabilität oder zu starker Belastung. Denn wären z. B. Lasten und Reingewinn bei der von Steller angeführten Gesellschaft in gleichem Tempo und Maß gewachsen, so wäre entweder der Reingewinn so groß, daß selbst von Unternehmerseite nicht die Behauptung der Überlastung gewagt würde, oder umgekehrt, die Belastung wäre so gering, daß wiederum kein Anlaß zu Klagen vorläge. Es zeigt sich also, daß schon die aus den gemachten Angaben gezogenen Schlüsse und Folgerungen jeglicher Berechtigung entbehren.

Davon abgesehen, bleibt noch zu zeigen, daß die angewandten Methoden falsch sind, d. h. zu keinem unanfechtbaren Ergebnis führen können. Zunächst ist es unstatthaft, die freiwilligen Aufwendungen für Wohlfahrtszwecke als „Lasten" anzusprechen und sie gemeinsam mit den gesetzlichen Beiträgen zu behandeln. Wenn man die freiwilligen Ausgaben in die Berechnungen einbeziehen zu müssen glaubt, so kann das nur geschehen in der Meinung, daß diese „freiwilligen Lasten" zwar ohne staatlichen Zwang aber doch aus einer starken inneren Notwendigkeit heraus aufgenommen worden sind. Konsequenterweise müßten dann aber auch alle übrigen Aufwendungen im Interesse der Gesamtheit, an Geld, Zeit und Mühe, die die Gesellschaft von dem einzelnen verlangt, als Belastung angesprochen und berücksichtigt werden. Es dürfte klar sein, daß ein solcher Komplex „gesellschaftliche Belastung" exakt nicht feststellbar, noch für unsere Zwecke notwendig ist; denn man müßte gerechterweise dann auch die Vorteile berücksichtigen, die aus den Lasten resultieren, und das würde hier zu weit führen. Um also nicht willkürlich zu sein, muß man diese „freiwilligen Aufwendungen" fortlassen [9]. — Sodann gibt noch Anlaß zum Widerspruch der Vergleich

[8] Ders. a. a. O., S. 28.

[9] Siehe auch die Kritik von Herkner.

der Lasten mit dem Reingewinn und anderen Zahlengrößen. Steller drückt die Lasten in Prozenten des Reingewinns, der Dividende, des Aktienkapitals und des Lohnes aus. Um eine Ablehnung dieser Methoden genügend zu begründen, sei es gestattet, etwas weiter auszuholen.

Es ist eine Binsenwahrheit, daß zwei Dinge, die miteinander verglichen werden sollen, etwas gemeinsam haben müssen, das tertium comparationis, worauf sie sich beide beziehen. Für einen Vergleich der Lasten mit dem Reingewinn aber gibt es inhaltlich kein solches; sie haben an sich nichts Gemeinsames. Ihrem Charakter nach sind die Lasten eine Ausgabe, der Reingewinn ist eine Rechnungsgröße, ein Saldo zwischen Rohgewinn einerseits und der Summe aller auf der linken Seite des Gewinn- und Verlustkontos erscheinenden Unkosten andererseits. Wenn wir unserer Betrachtung die Bilanz der Aktiengesellschaft zugrunde legen dürfen, so zerfällt nach Genehmigung der Bilanz der Reingewinn sofort in Teile für die Dividende, für die Tantièmen, für Extraabschreibungen, Zuwendungen, Rücklagen und den Vortrag aufs Neujahr. Formell gemeinsam ist Lasten und Reingewinn ihr Erscheinen auf der linken Seite des Erfolgkontos, mit anderen Worten, sie werden beide bestritten aus dem Rohgewinn, der auf der rechten Seite steht. Wenn man also nachweisen wollte, in welchem quantitativen Verhältnis Reingewinn und Lasten zueinander stehen, so müßte man sie erst auf ein gemeinsames Drittes, einen Generalnenner beziehen; das ist der Rohgewinn.

Aus dem Charakter des Reingewinns als Saldogröße erkennt man auch, daß es nur einer Buchung bedarf, um ihn nach Belieben zu gestalten, daß sich in ihm nicht immer die wahre Rentabilität der Unternehmung wiederspiegelt. Außerdem ist die Darstellung der Lasten in Prozenten des Reingewinns aus folgendem Grunde gefährlich. Sachunkundige können durch diesen Vergleich mit dem Reingewinn zu der Meinung kommen, daß die Lasten aus dem Reingewinn bestritten werden müssen, und sind natürlich von dem Bestehen einer Überlastung überzeugt, wenn sie erfahren, die Lasten betragen (wie etwa bei Gelsenkirchen) 150 % des Reingewinns. Sie meinen dann, der Reingewinn werde von der Belastung „aufgefressen", während damit doch nur gesagt ist, daß der Betrag für die Lasten den des Reingewinns übersteigt. Doch ist mit einer solchen Feststellung keineswegs der Zustand der Überlastung nachgewiesen:

schon die Tatsache, daß die Gesellschaft überhaupt eine befriedigende Dividende bringt, zeigt doch, daß diese Auffassung auf einem Irrtum beruht.

Aus der Erkenntnis, daß der Reingewinn noch nicht gleichbedeutend ist mit Rentabilität, hat Steller die Lasten ferner in Prozenten der Dividende ausgedrückt. Da die Dividende nur ein Teil des Reingewinns ist, müssen die Prozentzahlen nurgemäß noch größer und daher ungünstiger sein als beim Reingewinn. Doch kann auch dieser Vergleich nicht zum Ziel führen; es sei an die Ausführungen über die Eignung des Reingewinns zum Vergleich mit der Lastenziffer erinnert; auch der Dividende fehlt jede Gemeinsamkeit mit den Lasten. Sie ist daher abzulehnen.

Dasselbe läßt sich von dem Aktienkapital sagen. Dieses ist eine mehrere Jahre, manchmal Jahrzehnte hindurch konstante Zahl; wird es erhöht, dann geschieht es ruckweise, plötzlich, während die Lasten eine langsam, stetig steigende Tendenz zeigen. Auch hier fehlt jede innere Gemeinsamkeit, die den Vergleich rechtfertigen könnte. Aus den Prozentzahlen, die der Vergleich der Lasten mit dem Kapital ergibt, kann man nur eine rein quantitative, inhaltlich wertlose Feststellung machen, nämlich die, daß die Lasten nur einen gewissen Teil vom Aktienkapital betragen; ob aber die Unternehmung überlastet ist, läßt sich daraus nicht ersehen.

Ferner vergleicht Steller die Lasten mit dem Lohn und erhält dabei, wie bereits erwähnt, recht kleine Prozentzahlen. Hier besteht wenigstens inhaltlich eine Beziehung; auch der Lohn ist eine Ausgabe, die ebenfalls auf der linken Seite des Gewinn- und Verlustkontos erscheint. Doch kann man auch aus diesem Vergleich allein eine Überlastung oder eine geringfügige Belastung nicht feststellen, denn die Lohnsumme ist nur eine, freilich wichtige, Betriebsausgabe. Wie die Unternehmung unter dem Einfluß der Belastung sich entwickelt, kann man aus dem Vergleich der Lasten mit dem Lohn allein nicht ersehen. Dasselbe gilt auch von der Methode, sie mit der Anzahl der beschäftigten Personen in Beziehung zu setzen. Wir können aus diesem Vergleich wohl erkennen, wie stark im Laufe der Jahre die Belastung gestiegen ist, welche Wirkung sie aber hatte, und ob sie überhaupt so groß war, daß sie den Ertrag beeinflussen konnte, das bleibt uns verborgen.

Selbst wenn wir von den vielen Irrtümern absehen, die Steller in seinen Folgerungen unterlaufen sind, ist diese Untersuchung

über die Belastung der Industrie abzulehnen, da sie auf falschen Voraussetzungen beruht.

Sodann ist die Denkschrift des Hansabundes zu erwähnen. Sie sollte der Öffentlichkeit vor Augen führen, was für eine Unmenge von Gesetzesbestimmungen und Verordnungen Gewerbe, Handel und Industrie zu beobachten, welche Lasten sie zu tragen hätten, während im Vergleich dazu die Landwirtschaft viel weniger Normierungen und Eingriffen ausgesetzt sei und sogar mancherlei Begünstigungen erfahre. Es werden sämtliche einschlägigen Gesetze aufgeführt, die Belastungen, die aus ihnen resultieren, hervorgehoben. Im Anschluß an diese Zusammenstellung wird versucht, ein zahlenmäßig fixiertes Bild von der aus der Finanz- und Sozialpolitik der öffentlichen Körperschaften herstammenden Belastung zu geben, soweit sie sich ziffernmäßig bestimmen läßt. Die dabei angewandte Methode, die uns auch hier vorwiegend interessiert, ist folgende: Zunächst kommen 304 Aktiengesellschaften des Bergbaus, der Industrie, des Verkehrs und des Bankwesens zur Beobachtung. Das Aktienkapital und die jeweils gezahlte Dividende von 1900—1909 werden ermittelt, und zwar für alle 304 Gesellschaften in einem Posten; sodann finden die öffentlich-rechtlichen Belastungen dieser 304 Gesellschaften ihre Darstellung in der Weise, daß für jedes Gesetz, das eine Belastung hervorruft, ein Posten diese 304 Unternehmungen umfaßt. In den folgenden Tabellen sind die Gesellschaften nach Zweigen geordnet, und für jede dieser Abteilungen in einem Posten werden 1. Aktienkapital und Dividende festgestellt und die absoluten Zahlen der Belastungen. Diese erscheinen dann 2. in Prozenten des Aktienkapitals und 3. in Prozenten der Dividende.

Folgende Einwände sind gegen diese Methode zu erheben. Zunächst ist darauf zu verweisen, was oben bei Steller bereits über die Eignung des Aktienkapitals und der Dividende für die Darstellung der Belastung gesagt wurde. Wir können uns die Wiederholung ersparen. Was außerdem beanstandet werden muß, ist die Darstellung von mehreren Gesellschaften, zunächst 304, sodann weniger, in einem einzigen Summenposten. Setzt man nämlich diese Summen miteinander in Beziehung, vergleicht man also Summe Belastung mit Summe Kapital oder Summe Kapital mit Summe Dividende, so erhält man wohl eine Anschauung, einen Begriff von der

durchschnittlichen Rentabilität oder sonst einer durchschnittlichen, die Belastungsverhältnisse angeblich darlegenden Größe. Aber gerade diese, auch sonst oft verwendeten Durchschnittszahlen für die Rentabilität eines Industriezweiges[10] sind hier wenig brauchbar. Was kann denn diese durchschnittliche Zahl an Erkenntnis vermitteln? Was ist denn gewonnen, wenn wir beispielsweise wissen, daß die durchschnittliche Dividende sich von 7,8 auf 8,4 % des Aktienkapitals erhöht hat? Wir erfahren daraus, daß die Lage dieses Industriezweiges in dem Wirtschaftsjahr sich gebessert hat. Mehr aber nicht. Unter welchen Umständen diese Besserung vor sich ging, wie die einzelnen Betriebe in jeweils verschiedenem Maße von ihr profitierten, ob nicht irgendwelche außerwirtschaftlichen oder wirtschaftlichen Tatsachen, von diesen wieder solche allgemeiner Natur oder nur den einzelnen Betrieb betreffende, die Besserung gefördert oder durchkreuzt haben, davon gerade erfahren wir nichts. Man wirft gutrentierende mit schlechtstehenden Unternehmungen, von der Natur oder sonstwie begünstigte und solche in ungünstigen Verhältnissen in einen Topf. Gerade auf die individuellen Tatsachen und Verhältnisse, die für das Gedeihen und die Entwicklung der Einzelunternehmung von größter Bedeutung sind, wird bei durchschnittlicher Behandlung Verzicht geleistet, und gerade bei einer Prüfung der Lasten zu Unrecht. Denn jede Unternehmung produziert und erzielt ihren Gewinn unter ganz eigenartigen Verhältnissen. Sobald man auf die der Einzelwirtschaft eigentümlichen Momente verzichtet, bekommt man zwar eine allgemein vielleicht zutreffende Erscheinung zu Gesicht, setzt aber an Stelle des Konkreten mit seinen Verschiedenheiten ein abstrahiertes Gebilde, generell zutreffend, aber verwischt und nichtssagend. Auf die Frage nach der Belastungswirkung kann daher nur eine individualisierende Methode Antwort geben, nie die in der Denkschrift benutzte durchschnittliche.

Grundverschieden von solcher Art der Beweisführung ist die 1899 erschienene Abhandlung des Fabrikdirektors Greißl[11]. Sie steht etwas außerhalb der eigentlichen neuen Diskussion der letzten

[10] Siehe z. B. die Rentabilitätsstatistiken von Calwer im »Tag« oder in dem Jahrbuch »Das Wirtschaftsjahr 1911«, Bd. I.

[11] Siehe Schmollers Jahrbuch 1899, Bd. 23.

Jahre; man merkt aber, daß bereits zu jener Zeit über das Belastungsproblem heftig gestritten wurde.

In dem ersten Teil seiner Untersuchung setzt Greißl sich mit den Gegnern der Sozialpolitik auseinander. Er konstatiert, daß selbst unter den Unternehmern keine Einigkeit in der Auffassung der Sozialpolitik bestehe, und teilt sie in solche, die „links stehen", d. h. die fortschrittlich gesinnt sind und ein Weitergehen in der Richtung des Arbeiterschutzes und der -Versicherung gutheißen, in eine mittlere Gruppe, die wohl die Notwendigkeit gewisser Maßnahmen des Staates auf diesem Gebiet einsieht, sich aber allzusehr beengt fühlt und dem sozialpolitischen Gedanken daher wenig Sympathie entgegenbringt; der „rechte Flügel" stehe „noch ganz auf dem Manchesterstandpunkt", und Greißl bezeichnet diesen als „veraltet" und zurückgeblieben. Für ihn ist die Sozialpolitik „nicht eine Frage, welche Arbeitgeber und Arbeiter zu entscheiden haben, sondern eine Frage, welche die Gesamtheit angeht, weil sie eine Frage von eminenter Bedeutung für die Erhaltung eines gesunden, tüchtigen, wehrkräftigen Volkes ist[12]". Und weil damals, als der zur Untersuchung stehende Artikel erschien, eine Zeit der Hochkonjunktur anbrach, in der, wie Greißl meint, eine weitere notwendige Belastung der Industrie leichter ertragen wird als in schlechten Zeiten, fordert er von der Gesetzgebung ein Vorwärtsgehen auf dem beschrittenen Wege der Sozialpolitik. Allerdings nur soweit, als das die einzelnen Industrien ertragen können, ohne in ihren Existenzbedingungen gefährdet zu werden. Wo diese Grenze zu ziehen ist, das will Greißl feststellen.

Zu diesem Zweck untersucht er zunächst die Höhe der Belastung durch die Arbeitergesetzgebung und konstatiert nach eingehenden Berechnungen, daß die Lasten für das Jahr 1896 8½% des Arbeitslohnes betragen. Dieser Prozentsatz sei im Vergleich zu den ungleich wichtigeren Lohnschwankungen der letzten Jahre ohne jede Bedeutung. Doch gibt Greißl selbst zu, daß der Vergleich mit dem Arbeitslohn allein nicht genüge, um die Wirkung der Belastung deutlich hervortreten zu lassen.

Es zeigt sich, daß eine einheitliche Wirkung nicht konstatiert werden kann. Aus der Bestimmung der Belastung nach Arbeitslohn und Gefahrenklasse des Betriebes folgt, „daß dort die Belastung am

[12] Greissl a. a. O., S. 97.

größten ist, wo das Produkt viel Menschenarbeit verlangt, und diese gefährlich und gesundheitsschädlich ist, und am kleinsten, wo es überwiegend durch Maschinenarbeit erzeugt wird, und dabei doch keine besonderen Gefahren für Gesundheit und Leben vorhanden sind[13]". Es folgt daraus die Notwendigkeit, zu spezialisieren; an Stelle der „Industrie" treten die „Industriezweige". Außerdem sind zu unterscheiden: Unternehmungen in günstiger und solche in schlechter Lage. Was aber allen Betrieben und Zweigen gemeinsam ist, das ist die Wirkung der Belastung wie einer auf die Produktion gelegten Steuer, die die Produktionskosten erhöht, die der Produzent jedoch mittels Preiserhöhung abzuwälzen oder, wenn das nicht möglich ist, durch anderweitige Ersparnisse im Betrieb auszugleichen versuchen wird. Erst wenn auch dieser Weg ungangbar ist, wird der Gewinn geschmälert. Infolge der Allgemeinheit der Belastung innerhalb eines Industriezweiges könne nämlich eine allgemeine Preiserhöhung erst dann erfolgen, wenn die Belastung so groß wäre, daß selbst die unter den günstigsten Bedingungen produzierende Unternehmung sich zu einer solchen Preiserhöhung entschließen müßte. Da aber, wie gezeigt, die Lasten nicht so hoch sind, werden sie durch Ersparnisse im Betrieb ausgeglichen. Die Entwicklung der technischen Wissenschaften begünstigt dieses Vorgehen und läßt erkennen, wie sehr die Lasten hinter den Vorteilen aus Erfindungen usw. an Bedeutung verlieren; Vorteile, die nicht nur während der Hochkonjunktur, sondern auch in schlechten Zeiten sich darbieten. „Wir kommen daher zu dem Schlusse, daß bei der Höhe der Belastung, wie wir sie gefunden haben, diese auch in Zeiten wirtschaftlicher Stagnation keinen Hemmschuh der Industrie bilden kann, da für das Blühen und Niedergehen dieser letzteren eine Reihe anderer, mächtigerer Faktoren von Einfluß und Ausschlag sind, Faktoren, denen gegenüber die Kosten der Arbeiterversicherungs- und -schutzgesetzgebung ganz zurücktreten, nämlich Faktoren, welche die Preisbildung und die Gewinnbildung bestimmen[14]."

Greißl untersucht sodann diese Faktoren und findet seine Behauptung bestätigt, daß eine Belastung von 8½ % des Arbeitslohnes keinen bestimmenden Einfluß auf das Gedeihen einer Unternehmung auszuüben vermag.

[13] Greissl a. a. O., S. 107.
[14] Greissl a. a. O., S. 116.

Diese theoretischen Bemerkungen finden ihre praktische Anwendung in einer Tabelle. In ihr will Greißl an Hand von Zahlen beweisen, daß die Belastung, wie sie 1896 bestand, ganz geringfügig sei, ja daß selbst eine Verdoppelung der Lasten keinen Schaden anrichten könne. Er untersucht für das Jahr 1896 bezw. 1896/97 elf Unternehmungen auf ihre Belastungsverhältnisse und geht dabei folgendermaßen vor: Maßgebend für den Stand einer Unternehmung ist die Größe des Unternehmergewinns. Er ist zu finden dadurch, daß man das Reinerträgnis der Unternehmung um 4+1=5 % vom Kapital als Verzinsungsquote und Risikoprämie vermindert und den Rest auf das investierte Kapital bezieht. Es treten auf diese Weise verschieden hohe Gewinne zutage. Nun drückt Greißl auch die Lasten in Prozenten des Kapitals aus und, um zu zeigen, daß selbst eine Verdopplung des damaligen Statuts der Lasten unbedenklich sei, vermindert er den gefundenen Unternehmergewinn, der bei bereits bestehender Belastung verdient worden war, nochmals um den Lastenbetrag. Seine Voraussetzung war ja, daß die Erhöhung der Lasten nicht anders getragen werden könne als durch Gewinnschmälerung. Doch zeigt sich bei der Untersuchung, daß auch dann noch die Belastung zu klein ist, um die im Unternehmergewinn erscheinende Rentabilität schädigen zu können. Allerdings seien für derartige Untersuchungen, wie Greißl dann ausführt, nur Unternehmungen geeignet, die in normaler Entwicklung sich befänden und regelmäßige Abschreibungen vornähmen. Weit unangenehmer aber als die geringfügige Belastung sei die Preistreiberei der Konkurrenz für eine Unternehmung, die nicht gerade ein Monopol innehabe; in dem ungehemmten Wettbewerb liege auch eine Gefahr für die Sozialgesetzgebung, die sich nur auf eine starke Industrie in gedeihlicher Entwicklung stützen könne. Die Lasten seien auch viel zu klein, als daß sie auf die Gestaltung der Preise auf dem Weltmarkte irgend welchen Einfluß ausüben könnten, denn „wegen einer so geringfügigen Schmälerung des Gewinnes wird man weder einen sonst möglichen Export aufgeben, noch überhaupt wegen eines Gewinnes, welcher sich innerhalb so enger Grenzen bewegte, wie die Lasten des Arbeiterschutzes, überhaupt einen Export anstreben[15]". Andere Faktoren, wie die Löhne, Zölle, Frachten usw. hätten für die Exportindustrien weit größere Bedeutung. Und selbst den Fall ge-

[15] Greissl a. a. O., S. 144.

setzt, der Export ginge unter dem Einfluß der minimalen Belastung zurück, so sei das noch kein Anlaß, um den Fortschritt der Arbeiterversicherung zu verhindern, denn die Zahl der für den Export Arbeitenden betrage von der für die Gesamtproduktion tätigen Arbeiterschaft nur 15 %.

Zu dieser gründlichen, sachkundigen Untersuchung vom methodischen Standpunkt einige Bemerkungen.

1. Zunächst erscheint es nötig, für einen die gesamte deutsche Industrie umfassenden Schluß über die Belastungsverhältnisse doch eine etwas ausgedehntere Untersuchung zu führen, als Greißl es getan hat. Es ist nicht ohne weiteres einzusehen, daß auch für andere Unternehmungen und Industriezweige die gezogenen Folgerungen Geltung haben.

2. Für das vorliegende Problem ist die von Greißl angewandte Methode des Querschnittes unbrauchbar. Die verschiedenen Unternehmungen werden beobachtet nur für ein Jahr, noch dazu für ein günstiges Wirtschaftsjahr, wie er selbst angibt. Man kann diesem Querschnitt entgegenhalten, er sei willkürlich gemacht worden. Wäre das Resultat der Untersuchung so ausgefallen, wenn Greißl ein Jahr der Depression zur Beobachtung herangezogen hätte? Wenn er auch behauptet, die Belastung sei so gering, daß sie selbst in schlechten Zeiten hinter dem Einfluß der Konjunktur verschwinde, so bleibt er uns dafür doch den Beweis schuldig.

Die Tatsache, daß die bisherige Kontroverse zwischen der Unternehmerseite und den Sozialreformern über die Belastungsfrage noch zu keinem Resultat, zu keiner Einigung geführt hat, erklärt sich Lenz[16] aus Mangel an methodischer Ausbildung und wissenschaftlicher Objektivität. Diese Mängel will er an einem konkreten Beispiel überwinden; zugleich unterstreicht er den rein methodischen Charakter seiner Abhandlung durch den Hinweis, sich jeder vergleichenden Verwertung, von jeder Beurteilung der Ergebnisse unter wirtschaftspolitischen Gesichtspunkten[17] enthalten zu wollen. Der Darstellung voraus setzt Lenz einige allgemeine Bemerkungen methodischer Art. Zunächst kritisiert er die bisher übliche Methode, die Belastung in Prozenten des Reingewinns auszudrücken

[16] Lenz, S. 94.
[17] Ders., S. 94.

und diesen Prozentzahlen einen inhaltlichen Wert für die Erkenntnis der Belastungshöhe zuzuschreiben. Für diese Erkenntnis sei der Reingewinn nicht verwertbar, da er selbst nur die willkürlich festgesetzte Saldogröße zwischen Rohgewinn und Ausgabensumme bilde, von denen die Lasten ein mehr oder weniger wichtiger Teil seien. Eher ergebe der Vergleich der Lasten mit der Summe der Betriebsunkosten oder mit dem Rohgewinn, der Produktionsziffer oder der Arbeiterzahl ein Bild von der Belastung. Der Reingewinn versage speziell dann, wenn die Summe der Betriebsausgaben den Rohgewinn auf- oder überwögen; schließlich bedeutet er nicht dasselbe wie privatwirtschaftliche Rentabilität, da er „durch die Art der Buchungen alteriert werden kann[18]". Um die Belastungssumme negativ zu umgrenzen, wird alsdann die linke Seite des Erfolgkontos analysiert. Nicht zu den Lasten zu rechnen sind alle aus dem Betriebe und seiner Instandhaltung resultierenden Ausgaben, auch die freiwilligen Aufwendungen für Wohlfahrtszwecke sind auszuschalten. Schließlich bleiben nur die Steuern für Staat und Gemeinde, die Beträge für die amtlichen Interessenvertretungen und die Ausgaben für die Sozialversicherung übrig. Nach dieser Abgrenzung untersucht Lenz bei der Bergwerksgesellschaft „Gelsenkirchen" für die Jahre 1905/09 die Belastung in ihren einzelnen Teilen, ferner die allgemeinen Betriebsunkosten, die Abschreibungen, den Reingewinn in ihrem jeweiligen Verhältnis zu den „Gesamtausgaben" (= linke Seite des Gewinn- und Verlustkontos abzüglich Reingewinn). Um diese für die Untersuchung wichtigen Zahlen richtig zu beleuchten, betrachtet Lenz die Kapitals- und Rentabilitätsentwicklung in dieser Zeit, die Entwicklung der Produktion und der Arbeiterzahl, also die für die Struktur der Gesellschaft wichtigen Daten; sodann die für die Rentabilität der Unternehmung trotz Streiks und Wagenmangels günstige Gestaltung der Konjunkturverhältnisse. Von besonderer Bedeutung ist die 1904 beschlossene, 1907 zur Durchführung gekommene Fusion mit „Schalker Grube" und „Rote Erde", die Abschreibungen und Betriebskosten wachsen in der Folgezeit auf das Doppelte, so daß die Steigerung des Reingewinns und der Belastung dahinter zurückbleibt. Hingegen treten die Lasten um so mehr hervor, als sie 1908 infolge erhöhter Knappschaftsbeiträge sich um eine Million Mark steigern

[18] Lenz, S. 95.

und die Konjunktur zurückgeht, so daß auch die Dividende eine Einbuße erleidet. Solange die gute Konjunktur andauerte, fiel also der Anteil der Belastung an der Gesamtausgabe; bei Beginn der Depression stieg er stark. Lenz schließt also, daß „auf die verhältnismäßige Größe der sozialen Belastung eines Betriebs Gesetzgebung und Konjunktur, also außerhalb des Betriebes im engeren Sinne liegende Faktoren, in wechselndem und voneinander wieder unabhängigen Maße einwirken [19]". Die Tatsache, daß die Lasten gestiegen seien, habe in Anbetracht der plötzlichen Vergrößerung des Betriebes durch die Fusion und der dadurch verursachten Steigerung aller Ausgaben nur geringe Bedeutung. Die Höhe der Belastung könne man also am besten feststellen durch einen Vergleich mit der Summe der Ausgaben; sodann empfehle sich ein Vergleich der Lasten mit dem Rohgewinn, da in diesem das schwankende Ergebnis des Betriebes unter dem Einfluß der darauf wirkenden Gesetzgebung und Konjunktur sich darstelle. Aber gerade das Schwanken des Erträgnisses gegenüber dem stetigen Steigen der Belastung enthalte die Gefahr, zu falschen Ergebnissen zu kommen, wenn man nämlich die Untersuchung von willkürlich gewählten Zeitabschnitten aus beginne. Durch Angabe der wichtigsten Konten für die Jahre 1894, 1896 und 1900 beugt Lenz diesem Fehler vor. Da man abwarten müsse, wie sich die Produktionsbedingungen des Ruhrbergbaues weiter gestalten, — Lenz glaubt, sie verschlechterten sich — und aus Mangel an vergleichbarem Material könne man aus dem Wachsen des Lastenanteils an der Ausgabesumme noch keine Schlüsse für die Wirtschaftspolitik ziehen.

Auch bei dieser Behandlung der öffentlich-rechtlichen Belastung sind einige kritische Bemerkungen am Platze. Lenz weist selbst darauf hin [20], „wie verschiedenartig das Ergebnis je nach dem gewählten Vergleichsmomente" ist. Aber ihm unterläuft bei der Untersuchung ein Irrtum. Seine Methode, die Belastung zu messen, ist, kurz gesagt, die: die Lasten in Prozenten des Rohgewinns und der „Gesamtausgabe" darzustellen. Was Lenz unter dieser Größe versteht, erscheint auf der linken Seite der Gewinn- und Verlustrechnung und ist nur ein kleiner Teil der wirklichen Kosten, des Aufwandes, den eine Unternehmung zum Zwecke der Produktion aufzu-

[19] Lenz, S. 101, 102.

[20] Lenz, S. 103.

wenden hat. Infolgedessen muß sich auch die Belastung im Vergleich zu der von Lenz irrtümlich angewandten „Gesamtausgabe" größer ausnehmen als zu der tatsächlichen Ausgabesumme, dem „Gesamtaufwand". Freilich ist diese Ziffer für Gelsenkirchen nicht ersichtlich; jedenfalls würde der prozentuale Lastenanteil richtiger erscheinen, wenn man ihn mit dieser Gesamtsumme vergliche.

Es zeigt sich, daß von den bisher angewandten, uns bekannt gewordenen Methoden zur Feststellung, ob die deutsche Industrie überlastet sei oder nicht, keine restlos befriedigt. In engem Anschluß aber an die gültigen Erkentnisse der hier behandelten Untersuchungen wird im folgenden ein anderer Weg gegangen, der nur einen sehr bedingten Anspruch auf Neuheit zu machen imstande und gewillt ist.

III.

Zu Beginn des Neuaufbaus werfen wir wieder die Frage auf: „Ist die deutsche Industrie von den Körperschaften des öffentlichen Rechts derartig hoch belastet worden, daß ihre Lebensfähigkeit gefährdet erscheint?"

Um keine Unsicherheit über den Umfang der Belastung aufkommen zu lassen, sei diese zunächst umgrenzt. Als öffentlich-rechtliche Belastung sehen wir im folgenden an: die auf Gesetzeszwang beruhenden Geldleistungen der Einzelwirtschaft an die öffentlichen Körperschaften zum Zwecke der Befriedigung von Gemeinbedürfnissen. Mit dieser Definition grenzen wir die Zwangslasten ab einmal gegen freiwillig gemachte Aufwendungen, die im Belieben des Unternehmers stehen oder aus anderen Beweggründen als obrigkeitlichem Zwang heraus gemacht werden, etwa aus dem Gefühl sozialer Verpflichtungen, gesellschaftlicher Rücksichten oder ökonomischer Erwägungen heraus. Ferner scheiden wir aus die Aufwendungen für den Komplex „Arbeiterschutz", dessen Zweige oft beträchtliche Summen beanspruchen; hier kommen vor allem 1. der Schutz gegen Gefahren für Leben, Gesundheit und Sittlichkeit und 2. die Beschränkung der Arbeitszeit und die Sonn- und Feiertagsruhe [21] in Betracht. Diese Ausgaben und Einbußen sind aber nicht als Lasten anzusprechen. Wohl werden sie vom Gesetz auferlegt, zu gemeinnützigen Zwecken, doch hier geht das Privatinteresse mit dem Gesamtinteresse Hand in Hand. Die exakte ungestörte Weiterführung eines Großbetriebes ist ohne diese Schutzvorrichtungen kaum möglich; für ihn ist eine kräftige, gesunde Arbeiterschaft ein wesentliches Erfordernis [22]. Man darf daher, ohne sich einer einseitigen Betrachtungsweise schuldig zu machen, und ohne ihre soziale Bedeutung zu verkennen, diese Ausgaben als notwendige Betriebsausgaben ansehen; sie werden im Interesse der Betriebssicherheit und -stetigkeit gemacht. Sodann trennen wir von den Lasten die Gebühren, die aus einer im Interesse der Einzelwirtschaft erfolgten speziellen Dienstleistung der öffentlichen Organe herrühren. In concreto erscheint die öffentlich-rechtliche Belastung als 1. Steuern, 2. Sozialversicherungsbeiträge. Die Handelskammerbeiträge wurden ausgeschieden, da sie der Interessenvertretung dienen, also keine Lasten sind.

[21] v. Landmann, Artikel »Arbeiterschutzgesetzgebung« im Handwörterbuch der Staatswissenschaften, 1 Bd., S. 602 ff.

Es liegt nicht in meiner Absicht, hier alle in Betracht kommenden Gesetze und die aus ihnen herrührenden Belastungen einzeln zu schildern, auch eine Entwicklung der Abgaben bis zu ihrem heutigen Umfang kann hier nicht gegeben werden, es soll lediglich die Wirkung der vom Gesetz auferlegten, stetig wachsenden Lasten auf die deutsche Industrie untersucht werden.

Damit ist auch bald das Lasten„subjekt" [23] genannt. Die oben gebrauchte Bezeichnung ist jedoch ungenau und irreführend. Sie erweckt den Anschein, als sei die „Industrie" ein von den Lasten einheitlich (d. h. in stets gleichem Maße mit stets gleicher Wirkung) betroffenes Subjekt. Daß dies nicht der Fall ist, hat Greiß bereits nachgewiesen. Zunächst ist daran zu denken, daß die verschiedenen Industriezweige unter oft so gänzlich verschiedenen Bedingungen und Naturgegebenheiten leben; die Belastungswirkung muß infolgedessen in den einzelnen Industriebranchen auch gänzlich verschieden empfunden werden. Der Komplex „Industrie" löst sich also auf in einzelne Industrien, die **gesondert** betrachtet werden müssen. Innerhalb der einzelnen Zweige bestehen wieder sehr wesentliche Unterschiede, man denke an die aus dem speziellen Standort sich ergebenden verkehrstechnischen und sonstigen wirtschaftlichen Vor- oder Nachteile gegenüber anderen Gegenden. Die Güte der Erzeugnisse z. B., von der ja das Gedeihen einer Unternehmung oft bestimmt wird, ist in hohem Grade abhängig von ihrer Her-

[22] Man denke an die Ausführungen der Aktiengesellschaft Loewe & Co. Berlin, über die Abhängigkeit des Betriebes von der Arbeiterschaft.

[23] Dieser Begriff kennzeichnet analog dem »Steuersubjekt« (siehe Eheberg, Artikel »Steuer« im H. d. St. Bd. 7, S. 955) den zum Tragen der Lasten Verpflichteten.

kunft[24]; damit gewinnen wir einen zweiten Gesichtspunkt für die Betrachtung der Belastungswirkung auf die Industrie. Innerhalb der so nach Zweig und Standort umgrenzten Gruppen scheiden wir die Unternehmungen nach ihrer Größe und Leistungsfähigkeit; denn es dürfte offensichtlich sein, daß eine Belastung von einem leistungsfähigen Unternehmen leichter ertragen wird als von einem kleinen, in seinem Wirkungskreis begrenzten. Ein Vergleich: ein starker, kräftiger Mann erträgt einen Hungertag, oder um der Sache näher zu bleiben, er trägt ein schweres Gewicht gewiß leichter, ohne in seinem Wohlbefinden gestört zu werden, als ein schwächlicher Mensch, der ohnehin vielleicht an einem inneren Siechtum leidet[25]. Die wirtschaftliche Energie also, die in einer Unternehmung steckt, wird auch ausschlaggebend sein für die Wirkung der Belastung auf sie. Jede Unternehmung basiert ferner auf einer eigenen Organisation, steht unter einer eigenen Leitung mit speziellen Fähigkeiten, ist besonderen Zufälligkeiten, wie partiellen Streiks, Betriebsstörungen und Unfällen ausgesetzt, die den gesamten Industriezweig nicht zu treffen brauchen; man kann somit sagen, jede Unternehmung arbeite unter mehr oder weniger eigenartigen Verhältnissen, die auch die Wirkung der Belastung, dadurch daß diese mit den übrigen Faktoren zusammentrifft, eigenartig gestalten müssen. Damit kommen wir zu der vierten Forderung, daß innerhalb der aus Zweig, Standort, Größe, bestimmten Gruppen jede Unternehmung für sich betrachtet werden muß. Diese individualisierende Methode erlaubt uns auch, die Untersuchung nicht auf Unternehmungen in normaler Entwicklung zu beschränken, sondern sie verlangt geradezu — im Gegensatz zu Greißl — auch andere in ungünstigen Verhältnissen lebende hinzuzuziehen, um ein möglichst umfassendes Endergebnis zu erhalten. Falls sich aus gleichen Ursachen gleiche Wirkungen ergeben, lassen sich auch Unternehmungen verschiedener Prosperität vereinigen, allen sonstigen Unterschiedlichkeiten zum Trotz. Kommt man dann nach der geforderten Einzeluntersuchung zu der Erkenntnis von Regelmäßigkeiten im Rahmen einer Unternehmungsgruppe, dann erst wird man diese als typisch ansehen können.

[24] Siehe oben Greissl. Zur Theorie: Weber, über den Standort der Industrien, I. Teil 1909; auch Philippovich I. Band, S. 170/1. Z. B. Rosehr, der Standort der eisenverarbeitenden Industrien am Oberrhein, Karlsruhe 1911, S. 59.

[25] Siehe dazu Philippovich I, S. 222 ff.

Es bleibt noch die Frage zu untersuchen, woraus man erkennen kann, ob die Lebens-, Leistungs-, und Wettbewerbsfähigkeit einer Unternehmung gefährdet ist. Dies ist ja der Kernpunkt der ganzen Untersuchung. Wenn ich mich auf einen Vergleich stützen darf, übertrage ich diese Frage erst auf das Gebiet des Menschlichen, von dem man ja die Begriffe „Lebensfähigkeit" usw. mittels Analogie (vom Unternehmer) auf die Unternehmung übertragen hat. Ob das Leben eines Menschen gefährdet ist, ob er dem Ruin entgegengeht, wird man daraus ersehen können, wie der Körper seine Aufgaben, seine Zwecke erfüllt, wie die Gesamtheit der Organe funktioniert. Ob demnach eine Unternehmung lebens- und leistungsfähig ist (die Wettbewerbsfähigkeit ist eine spezielle Leistungsfähigkeit), wird sich darin offenbaren, wie sie funktioniert, d. h. wie sie ihre Zwecke, ihre Aufgaben erfüllt, bisher erfüllt hat.

Das Wesen und die wirtschaftliche Aufgabe der kapitalistischen Unternehmung ist, „durch eine Summe von Vertragsabschlüssen über geldwerte Leistungen und Gegenleistungen ein Sachvermögen zu verwerten, d. h. mit einem Aufschlag (Profit) dem Eigentümer zu reproduzieren[26]". Eben der Provit ist es, um dessentwillen die Unternehmung gegründet wird und arbeitet; die Aufgabe der Unternehmung besteht also in der „Erzielung einer höchstmöglichen Rentabilität des in ihr arbeitenden Kapitals[27]". Ist im Laufe einer Wirtschaftsperiode, eines Jahres, eine hohe Rentabilität erzielt worden, so wird man sagen können, die Unternehmung habe ihre Aufgabe gut gelöst. Daraus ergibt sich für uns die Notwendigkeit, wenn wir die Wirkung der Lasten auf die Unternehmung feststellen wollen, der Rentabilität der Unternehmung besondere Beachtung zu schenken.

Alle in Betracht kommenden Einzelheiten kann diese Arbeit nicht bringen. Nur so viel, daß es entsprechend den vielen verschiedenen Methoden, die bisher zur Anwendung kamen, ebenso viele verschiedene Ergebnisse der Rentabilitätsstatistik gab. Unbestritten ist die Tatsache, daß man unter Rentabilität das Verhältnis zwischen Kapital und Ertrag zu verstehen hat[28]. Diesem Verhältnis werden

[26] Sombart, Die deutsche Volkswirtschaft im XIX. Jahrhundert, II. Auflage 1909, S. 72 ff.

[27] Philippovich, Grundriß Bd. I, S. 149. Leitner, Bilanzen 1914, Bd. II, S. 126.

[28] Leitner a. a. O., S. 126.

aber in praxi die verschiedensten Zahlen unterstellt [29]. So gibt es eine Statistik, die die Interessen des Aktionärs beleuchtet; in ihr bringt die Rentabilitätsziffer das Verhältnis zwischen ausgezahlter Dividende einerseits und aufgewendetem Kapital, d. i. Kurswert der Aktie und Anschaffungskosten des Aktionärs andererseits zum Ausdruck. Ein ganz anderes Ergebnis bekommt man, wenn man sich auf den Standpunkt des Unternehmers oder der Unternehmung stellt und von da aus die Rentabilität feststellen will. Hier muß es sich darum handeln, alle die Kapitalien zu erfassen, die dem Auf und Ab der Konjunktur, dem Wechsel der Wirtschaftslage preisgegeben in der Unternehmung arbeiten und ein wechselndes; dieser Lage (mehr oder weniger) entsprechendes Erträgnis liefern. Es wäre dies die Methode des Kapitalisten, der den Ertrag seiner (vertraglich) mit einer stetigen, garantierten Versinzung nicht ausgestatteten Gelder errechnen wollte. Und wieder anders ist das Bild, wenn man sich vorstellt, daß gleichsam die Gesellschaftswirtschaft Rechenschaft verlangt über den Ertrag des in der betreffenden Unternehmung gebundenen Teiles des gesellschaftlichen Gesamtkapitals. Das Moment des Risikos ist es, auf das hier hingewiesen wird. Die letzte Methode umfaßt sämtliche arbeitenden Gelder, ohne Rücksicht auf das Risiko ihres Ertrages; die vorige hingegen scheidet die (auf Grund eines Vertrages) festverzinslichen Kapitalien aus und beschränkt sich auf die Geldmittel, die, wenn auch nicht ausschließlich, aber doch in ganz bedeutend höherem Grade das Risiko tragen, ja sogar fast allein [30]. Freilich arbeiten die festverzinslichen Werte in gleicher Weise wie die mit schwankendem Ertrag und sind in gleichem Grade an dem Zustandekommen des Jahresgewinnes beteiligt; dafür aber stattet die Unternehmung jene sozusagen mit garantierter Verzinsung aus und befriedigt sie, bevor sie an den Ertrag dieser denken darf. Aus dem Gesagten ergibt sich, daß in diesem Falle nur die zweite Methode angewendet werden darf. Hier wird nach der Rentabilität vom Standpunkt der Unternehmung gefragt. Ein Beispiel wird das verdeutlichen:

[29] Da im speziellen Teil nur Unternehmungen in Form der Aktiengesellschaft herangezogen werden konnten, benutzen wir hier die für diese gebräuchlichen Bilanztermine.

[30] Leitner, Bankgeschäft 1912, S. 504, sagt: »Schuldverschreibungen . . . . . gewähren Gläubigerrechte, Aktien . . . . . Mitgliederrechte«.

	A = B + C			B			C		
	Gesamtkapital			festverzinslich zu 5 %			mit schwankendem Ertrag		
	100			40			60		
	Fall			Fall			Fall		
Erträgnis in	I.	II.	III.	I.	II.	III.	I.	II.	III.
Einheiten	10	20	2,5		2		8	18	0,5
%	10	20	2,5		5		13,5	30	0,83

Angenommen, eine Unternehmung arbeite mit einem Gesamtkapital von 100 Einheiten; 40 davon seien festverzinslich, der Rest von 60 ohne garantierten Ertrag. Im ersten Fall (oder Jahr) beziffere sich das Ergebnis auf 10 Einheiten. Auf das Gesamtkapital (Spalte A) bezogen, ergibt das eine Verzinsung von 10 %. Zieht man jedoch vom Erträgnis den auf das festverzinsliche Kapital entfallenden Betrag von 2 Einheiten ab, so bleiben für die risikotragenden Mittel 8 Einheiten übrig, die einer 13,3%igen Verzinsung gleichkommen. Die frühere Befriedigung der anderen Kapitalien ergibt sich aus ihrer rechtlichen Vorzugsstellung. Für die Fälle II und III, in denen sich das Erträgnis gegen Fall (Jahr) I geändert hat, bleibt statt eines Gewinnes von 20 und 2,5 Einheiten nur der von 18 bezw. 0,5. In Prozenten ausgedrückt, ist die Rentabilität des Gesamtkapitals 20 % bezw. 2,5 %, während die des Kapitals ohne festen Ertrag 30 % bezw. 0,83 % beträgt. Daraus folgt, wie sehr verschieden je nach Art der Berechnung sich die Rentabilität darstellen muß. Während das Kapital B stets gleichmäßig verzinst wird, trägt C allein die aus dem Konjunkturwechsel sich ergebenden Gewinnschwankungen. Die Werte ohne festen Ertrag also sind eigentlich der Teil des Kapitals, auf den die für die kapitalistische Unternehmung typische Ungewißheit zurückfällt. Die Rente des gesamten Kapitals folgt zwar auch den Konjunkturschwankungen, jedoch viel träger; sein Ergebnis ist gleichsam verschleiert, getrübt durch die Einbeziehung des festverzinslichen Kapitals und gibt nur ungenau und durchschnittlich die Rente des in der Unternehmung

festgelegten, von der Gesellschaftswirtschaft daher zurzeit anderweitig nicht verwendbaren Kapitalkomplexes an.

Hieraus folgt, daß für unsere Zwecke die Kapitalien ohne festen Ertrag herangezogen werden müssen. Nur dann werden wir in der Rentabilitätsziffer das finden, was wir suchen: einen ersten Anhaltspunkt, ein Barometer für den Druck der Belastung.

Nun wäre es aber verkehrt, wollte man einfach hohe Rentabilität mit geringer Belastung und niedrige Rentabilität mit hoher Belastung erklären. Es geht aus dem oben Gesagten bereits hervor, daß auf das Jahreserträgnis neben der Belastung noch viele andere Momente einwirken können, die wir z. T. in das Sammelwort „Konjunktur" fassen, als der „äußeren, vom Unternehmer nicht beeinflußbaren Bedingungen der Produktion und des Absatzes[21]". Eine rechte Würdigung der Belastung kann somit nur erfolgen, wenn wir neben der aus der Gesetzgebung entspringenden Einwirkung auf den Betrieb und sein Ergebnis auch die übrigen Beziehungen verfolgen, wie sie aus dem Eingestelltsein einer Unternehmung in den Gesellschaftskomplex sich ergeben; allerdings nur soweit sie in diesem Zusammenhang interessieren. Wie aber können wir unter Berücksichtignug aller dieser Faktoren den Einfluß der Lasten, ihre Bedeutung **messen?**

Nehmen wir an, ein Produkt erfordere zu seiner Herstellung und zu seinem Absatz einen Gesamtaufwand von 90 und erziele auf dem Markte einen Erlös von 100; der restierende Gewinn ist 10. Steigern sich für die Folgezeit, beispielsweise unter der Einwirkung der Lastenerhöhung die Kosten bis zu 92, und bleibt der Preis derselbe, so hat der Gewinn eine entsprechende Einbuße erfahren, er sinkt auf 8. Erfahren die Lasten bei sonst gleichbleibenden Umständen weitere Erhöhungen, so verringert sich der Gewinn dementsprechend weiter. Ist es dem Unternehmer aber möglich, die Erhöhung der Lasten mittels Ersparungen im Betriebe wieder auszugleichen, bietet sich ihm die Möglichkeit, eine wirtschaftliche Methode einzuführen, so bleibt ceteris paribus der Aufwand derselbe oder fällt, der Gewinn bleibt oder steigt. Es besteht aber auch die Möglichkeit, daß der Erlös sich ändert: Steigt er bei gleichem Aufwand, erhöht sich auch der Gewinn; fällt er, so verringert sich der Überschuß. Aus diesen kurzen Andeutungen ersieht man schon,

[21] Philippovich, Bd. I, S. 134.

worauf es ankommt. Der Gewinn am Produkt ist der Unterschied zwischen Erlös und Aufwand, oder aufs Jahr bezogen: der Jahresgewinn ist die Differenz zwischen Summe des Erlöses und Summe des Aufwandes. Will man also der Herkunft des Gewinnes, der Rentabilität, nachgehen und untersuchen, welche Faktoren bei seinem Zustandekommen mitgewirkt, welchen Anteil und Einfluß auch die Lasten auf den Wirtschaftsprozeß gehabt haben, so muß man zurückgehen 1. auf die Faktoren der Preisbildung und 2. auf die Zusammensetzung des Aufwandes. Diese Faktoren hier alle theoretisch zu erfassen, ist unnötig. Nur auf eine Möglichkeit, deren Vorhandensein den Preis nachhaltig beeinflußt, sei hier hingewiesen, das etwa bestehende Kartell. Während früher der Unternehmer produzieren konnte, so viel er mochte, und so teuer verkaufte, wie er bezahlt bekam, legt ihm nach seiner Gründung das Kartell (wir haben hier die bestausgebildeten im Auge) darin Beschränkungen auf und reguliert Absatzmenge und Preise (natürlich unter Berücksichtigung der Wirtschaftslage) von sich aus. Wo früher „Angebot und Nachfrage" über den Preis und die lohnende Absatzmenge entschied, waltet nun kraft seines Monopols das Kartell. Es schiebt sich zwischen den Unternehmer und die Gesamtwirtschaft und vermag infolge seiner den Markt beherrschenden Stellung in günstigen Zeiten die Marktlage intensiver auszunutzen als der einzelne bei freier Konkurrenz; in schlechten Zeiten mildert es die Wirkung der Preisrückgänge, dadurch daß es nur langsam der Konjunktur folgt, kurz, sein Zweck ist, seinen Mitgliedern höheren und stetigeren Gewinn zu sichern, als in freier Konkurrenz erzielt wurde.

In gleicher Weise wie beim Erlös muß die Zusammensetzung des Aufwandes berücksichtigt werden. Hier finden wir auch den Maßstab, der uns einwandfrei die Bedeutung der Lasten für den Betrieb angibt. Dieses ist ja die Kernfrage. Es muß der Anteil der Lasten am Aufwand festgestellt, die Lasten mit andern Aufwandgrößen verglichen werden. Nur so gewinnen wir ein Bild der wahren Belastungsverhältnisse.

IV.

Als Beispiel für die Anwendung der oben theoretisch aufgestellten Methode ist der kleine Kreis der „reinen Zechen" des rheinisch-westfälischen Bergbaus gewählt worden, aus materialtechnischen Gründen. Die überwiegende Mehrzahl dieser Unternehmungen sind Aktiengesellschaften, veröffentlichen also jedes Jahr Geschäftsberichte und Bilanzen. Aus ihnen wurde das benötigte Material gewonnen. Doch mußten aus der ohnehin schon kleinen Gruppe noch einige untaugliche Gesellschaften ausgeschieden werden, die Angaben waren unregelmäßig, sich widersprechend oder nicht ausreichend. Es blieben nur die hier beobachteten acht Unternehmungen. Auf die auch bei diesen noch zu überwindenden Schwierigkeiten hinzuweisen, erübrigt sich.

Es muß noch angegeben werden, wie die gegenübergestellten Ziffern entstanden sind.

Dem oben begründeten Untersuchungsgang entsprechend wurde zunächst die Rentabilität der Werke ermittelt. Das verwendete „Kapital" setzt sich jedesmal zusammen aus

1. Aktienkapital,
2. gesetzlicher Reserve
3. Rücklagen (Reserven),
4. Gewinn- oder Verlustvortrag vom Vorjahr.

Die Reserven wurden nur herangezogen, soweit sie als solche erkenntlich waren; in Wirklichkeit dürfte die „Kapital"summe etwas größer sein. Pensions- und Unterstützungsfonds usw. wurden nicht als Reserven angesehen, da sie gewöhnlich eine besondere Anlage finden. Die sonstigen erkennbaren Rücklagen werden im speziellen Teil namentlich angegeben.

Der verwendete Gewinn ist errechnet aus der Summe der jährlichen Rücklagen und dem Reingewinn, vermindert um die Tantièmen.

Die Tantièmen wurden ausgeschieden, da sie unserer Ansicht nach notwendige Betriebsausgaben sind, ohne deren Aufwendung man sich nicht die Mitarbeit erfahrener und einflußreicher Persönlichkeiten von Rang und Namen sichern kann. Wenn die Tantièmen (im Vergleich zu den Löhnen) oft sehr hoch erscheinen, so ist diese Tatsache kein Argument gegen unsere Auffassung; sie gibt dann nur Veranlassung zur Kritik an unserem Wirtschaftssystem, das diese hohen Tantièmen bedingt.

Die Lastensumme war überall zu finden, oft in irreführenden Vergleichen, mitunter vermehrt um die Beiträge der Arbeiter zur Sozialversicherung, um Handelskammerbeiträge usw. Wir haben als Lasten nur die Leistungen der Unternehmung an Staats-, Kommunalsteuern und an Beiträgen zur Sozialversicherung angesehen.

Der Erlös, den die Werke angeben, ist nicht überall nach gleichen Grundsätzen errechnet. Zum Vergleich sind die Angaben in einer Tabelle [32] zusammengestellt; daneben führen wir die von Jüngst [33] und die von der Essener Handelskammer veröffentlichten Preise (im Durchschnitt der vier Qualitäten) an. Die Gründe für die oft erheblichen Differenzen liegen entweder darin, daß bei einigen Werken der Nettoerlös, der Durchschnittserlös, der um die Syndikatsabgabe verminderte Erlös angegeben wird, oder sie sind mit der Verschiedenartigkeit der Kohlenqualitäten zu erklären. Für den Untersuchungsgang sind die Unterschiede belanglos, da es hauptsächlich auf die Bewegung der Erlöse innerhalb der Einzelunternehmung ankommt.

In Tabelle VII (Anhang) haben wir die von den Werken gemachten Angaben über ihre Selbstkosten zusammengestellt. Auch hier sehen wir zwischen den Angaben der verschiedenen Gesellschaften große Differenzen. Das erklärt sich aus der oben bereits festgestellten Tatsache, daß jedes Werk unter eigentümlichen Bedingungen produziert, die sich in den Selbstkosten ausprägen müssen. Zum zweiten resultiert die Verschiedenheit der Zahlen auch aus einer Divergenz in der Auffassung des Selbstkostenbegriffes. Um darüber Klarheit zu schaffen, seien einige allgemeine Bemerkungen

[32] Tabelle VI im Anhang.

[33] Jüngst, Arbeitslohn und Unternehmergewinn im rheinisch-westfälischen Steinkohlenbergbau, Essen 1906.

eingeschaltet. Unter „Selbstkosten" versteht Leitner[34] „alle Ausgaben und Verluste, welche mit der (Anschaffung) Herstellung und dem Vertriebe von Sachgütern verbunden sind". Sie bilden also „quasi den kaufmännischen Wert" des Produktes[35]. Von diesem Wert sind die Produktionskosten, die „Herstellungskosten" zu unterscheiden. Erst wenn man diese um die Ausgaben vermehrt, die aus dem Vertriebe der Güter resultieren, erhält man die „Selbstkosten[36]". Wir haben also zu unterscheiden zwischen erstens Herstellungskosten, zweitens Vertriebskosten, drittens Selbstkosten. Welcher dieser Begriffe wohl den Angaben der Werke zugrunde liegt, erscheint mir nicht zweifelhaft; es sind nicht die Selbstkosten, sondern die Herstellungskosten. Trotzdem ist in den Tabellen der Ausdruck „Selbstkosten" stehen geblieben, wie ihn die Werke benutzt haben. Mit diesem Hinweis jedoch soll die Möglichkeit einer irrtümlichen Verwendung ausgeschlossen werden. Zur Probe subtrahierten wir vom angegebenen Erlös den errechneten Gewinn am Produkt. Der Rest hätte die wahren Selbstkosten liefern müssen[37]. Es zeigte sich, daß dieser „errechnete Aufwand" größer ist als die von den Gesellschaften angegebenen Selbstkosten. Daraus folgt, daß die Angaben nicht zutreffen, denn entweder ist bei richtigem Erlös der wirklich erzielte Gewinn höher oder die Unkosten größer als die von den Werken veröffentlichten Zahlen. Es ist begreiflich, wenn wir uns für die letzte, ungünstigere Erklärung entschieden. An Stelle der angegebenen „Selbstkosten" haben wir für den weiteren Untersuchungsgang den „errechneten Aufwand" eingesetzt. Diese Methode ist auch inhaltlich berechtigt, denn wir untersuchen ja den **Anteil der Lasten an den Unkosten**, d. h. nicht an den „Herstellungskosten", sondern an den Selbstkosten. Dieser Anteil wurde in Prozentzahlen des Aufwandes festgestellt. Zum Vergleich brachten wir noch eine oder mehrere andere Aufwandsgrößen in Beziehung zum Aufwand, um zu zeigen, welche Bedeutung, ihnen gegenüber, den **Lasten** zukommt. Gewöhnlich eignete sich dazu der Lohn, der entweder pro Schicht, als Durchschnittslohn, als

[34] Leitner, die Selbstkostenberechnung industrieller Betriebe, Frankfurt 1913. S. 13.

[35] Ders. a. a. O., S. 5.

[36] Ders. a. a. O., S. 28.

[37] Ders. a. a. O., S. 28.

Lohn speziell für die Hauer oder als Ausgabensumme pro Jahr angegeben war. Aus diesen Größen in Verbindung mit der Arbeitsleistung pro Schicht (Effekt) oder der Förderung konnte der Lohn pro Tonne errechnet und in Beziehung zu dem Aufwand pro Tonne gesetzt werden. In einigen Fällen wurden außerdem noch andere Ausgabengrößen, z. B. Abschreibungen, zum Vergleich herangezogen.

Schließlich mußte der Gewinn am Produkt mit den Lasten und anderen Aufwandgrößen verglichen werden. Als gemeinsames Drittes fand sich der Erlös, der beide Ziffern enthält.

Die Untersuchung der folgenden Unternehmungen erfolgt je nach der Größe des Kapitals in drei Gruppen; in die dritte gehören die Werke mit weniger als zehn Millionen, in die zweite, die mit zehn bis zwanzig, in die erste die mit über zwanzig Millionen Kapital. Um den Leser nicht durch Wiederholung gleichartiger Verhältnisse zu ermüden, wird für jede Gruppe nur je eine Gesellschaft eingehend nach ihren Belastungsverhältnissen untersucht; die Gleichartigkeit des Ergebnisses bei den anderen Werken der gleichen Gruppe ist aus den beigefügten Tabellen leicht zu ersehen.

V.

Verzeichnis der untersuchten Gesellschaften

Gruppe I (Großunternehmungen)

Harpener Bergbau-Aktien-Gesellschaft, Dortmund.

Gruppe II (Mittlere Unternehmungen)

1. Concordia, Bergbau-Aktien-Gesellschaft, Oberhausen.
[38]2. Königsborn, A.-G. für Bergbau usw. Unna.
[38]3. Mülheimer Bergwerksverein.

Gruppe III (Kleine Unternehmungen)

1. Bochumer Bergwerks-Aktien-Gesellschaft.
[38]2. Essener Bergwerksverein „König Wilhelm".
[38]3. Magdeburger Bergwerks-Gesellschaft, Wanne i. W.
[38]4. Massen, Bergbau-Gesellschaft.

Die Harpener-Bergbau-Aktien-Gesellschaft [39] ist eine der größten „reinen Kohlenzechen" Deutschlands; die bei ihr gefundenen Ergebnisse dürfen mit Berechtigung als typisch für die Großunternehmungen im Kohlenbergbau Rheinland-Westfalens angesehen werden. Das Kapital dieser Gesellschaft hat sich im Laufe von zwanzig Jahren nahezu verdreifacht, ein Zeichen für die Expansionsfähigkeit und die innere Kraft der Unternehmung. Der Gewinn und die Rente gestaltet sich durchweg zufriedenstellend; gerade hier kann man eine Parallelität der Erträgnisse mit den Konjunkturwellen ver-

[38] Die Tabellen dieser Gesellschaften befinden sich im Anhang.

[39] Eine kontinuierliche Darstellung kann erst vom Jahre 1898/1899 ab geliefert werden, da die beiden vorhergehenden Berichte nicht einzusehen waren.

folgen: Die Jahre 1900/01, 1906/07, 1912/13 sind die Höhepunkte dieser Konjunkturwellen, der Ertrag dieser Jahre ist trotz gestiegener Löhne und Unkosten, auch in dem vorhergehenden Zeitraum des Anstiegs stets befriedigend, die Ergebnisse werden sogar als gut und zeitweise glänzend bezeichnet. Der aufsteigenden Periode entspricht jeweils ein Niedergang, dessen tiefster Punkt in die Jahre 1894/95, 1904/05, 1909/10 fällt. DieAbsatzverhältnisse verschlechtern sich mehr und mehr, das Syndikat ordnet Förderungseinschränkungen an und wird in seiner Wirkung als günstig empfunden. In das Jahr 1904/05 fällt zudem der Arbeiterstreik, der sich in der etwas gesunkenen Förderungsziffer bemerkbar macht. Von Einfluß sind auch in den folgenden Jahren Wagen- und Arbeitermangel. Bereits 1907 machen sich die ersten Anzeichen des Rückganges bemerkbar; die Verwaltung hebt als besonders ungünstig für die Erträgnisse die Stellung der „reinen Zechen" im Syndikat hervor, die den „gemischten Werken" gegenüber im Nachteil seien, ferner den Wettbewerb der Outsider. 1911/12 bringt bei günstiger Marktlage einen Streik, dessen Wirkung man weder im Gewinn noch in der Förderung verspürt. Die Konjunktur erreicht ihren Höhepunkt 1912/13, um sodann abzufallen. Von besonderem Interesse ist die Wirkung des Krieges; infolge der Einziehungen leidet 1914/15 die Förderung und auch der Gewinn beträchtlich.

Unabhängig von diesen äußeren Geschehnissen, dem Auf- und Abfluten, bewegt sich die absolute Lastensumme bis zum Kriege ständig in steigender Richtung. Ihre Stellung und Wirkung im Betriebe unter dem Einfluß der Marktlage muß man sehr gut in den „Lasten pro Tonne" beobachten können. Da die Förderung der Konjunktur folgt, muß die Belastung pro Tonne in den günstigen Jahren nicht so stark fühlbar sein, während sie zurzeit des Niederganges anschwillt. Die Tatsachen bestätigen diese Annahme überall; am deutlichsten tritt diese Erscheinung hervor, wenn man den Anteil der Lasten am Aufwand untersucht. Ihren tiefsten Punkt erreicht die Kurve ihres Anteils in den Jahren 1900/01, 1906/07, 1912/13, ihren höchsten 1894/95, 1903/04, 1909/10, während die Rente sich in gerade umgekehrter Richtung bewegt. Diese Tatsache, die wir in mehr oder weniger reiner Ausprägung auch bei den andern Gesellschaften finden, ist der interessanteste und beste Beweis dafür, von wie untergeordneter Bedeutung gegenüber der Marktlage die Lastensumme für die Belastungswirkung ist. Speziell

Gruppe I

Beispiel: Harpener Bergbau-Aktien-Gesellschaft [40]

Jahr	Kapital (M.)	Gewinn (M.)	Rente (%)	Förderung (t)	Gewinn pro Tonne	Lasten (M.)	Lasten pro Tonne
1894/5	49 568 190	1 769 710	3.57	3 003 350	0.59	1 543 840	0.51
5/6	55 006 565	2 307 167	4.19	3 349 170	0.69	1 214 236	0.36
6/7	—	—	—	4 028 137	—	—	—
7/8	—	—	—	4 229 560	—	—	—
8/9	61 670 923	4 429 601	7.18	4 586 314	0.87	1 618 657	0.35
1899/1900	75 143 905	5 471 930	7.28	4 976 717	1.10	2 136 689	0.43
1900/1	74 914 632	6 409 361	8.56	5 116 890	1.25	2 269 488	0.44
1/2	74 894 701	5 352 702	7.15	4 874 553	1.10	2 660 220	0.55
2/3	85 371 607	6 200 865	7.26	5 150 262	1.20	2 683 846	0.52
3/4	85 165 413	6 803 877	7.99	5 576 905	1.22	3 061 986	0.66
4/5	100 164 279	6 430 714	6.42	5 526 592	1.16	3 514 603	0.64
5/6	101 409 336	8 097 679	7.99	6 571 115	1.23	3 665 529	0.56
6/7	101 534 747	8 846 359	8.71	6 959 512	1.27	3 870 581	0.56
7/8	102 213 872	8 126 026	7.24	7 405 532	1.10	4 781 631	0.65
8/9	120 833 415	6 536 774	5.41	6 954 596	0.99	5 150 787	0.74
9/10	120 681 011	6 054 309	5.02	6 713 363	0.90	5 507 050	0.82
10/11	120 595 566	7 000 887	5.81	7 069 472	0.99	5 414 781	0.77
11/12	120 631 490	8 005 133	6.64	7 599 191	1.05	5 545 307	0.73
12/13	121 911 585	9 703 133	7.96	8 706 310	1.11	5 937 666	0.68
13/14	121 164 719	8 939 235	7.38	8 206 664	1.19	9 666 580	1.18

Jahr	Erlös (M.)	Errechneter Aufwand (M.)	„Selbstkosten" (M.)	Lasten in % des Aufwandes	Lasten in % des Erlöses	Lohn pro Tonne	Lohn in % des Aufwandes	Lohn in % des Erlöses	Gewinn in % des Erlöses
1894/5	7.89	7.31	5.70	7,03	6,51	3.67	50,21	46,51	7.35
5/6	8.18	7.49	5.80	4,83	4.43	3.77	50,33	46.09	8,31
6/7	—	—	—	—	—	—	—	—	—
7/8	8.37	—	6.08	—	—	4.21	—	50,30	—
8/9	8.64	7.77	6.49	4.54	4,08	4.45	57,27	51,50	8,95
1899/00	9.52	9.41	7.33	4,56	4,51	4.80	51,00	50,42	11.55
1900/1	10.70	10.57	7.62	4,20	4,14	4.86	45.95	45.42	16,82
1/2	10.29	10.18	7.61	5,45	5,40	4.68	45,98	45,48	10,69
2/3	9.67	9.55	7.45	5,46	5,39	4.47	46,81	46,23	12,41
3/4	9.60	9.48	7.72	6,93	6,84	4.62	48,73	48,13	12,71
4/5	9.85	9.73	8.02	6,54	6,46	4.76	48,92	48,32	11,78
5/6	9.75	9.66	7.84	5,77	5,70	4.41	45,65	45,09	12,60
5/7	10.59	10.46	8.64	5,32	5,25	5.28	50,48	49.87	11,99
7/8	11.30	11.19	9.35	5,77	5,71	5.71	51,03	50,53	9,73
8/9	11.14	11.06	9.31	6,70	6,65	5.43	49,10	48,74	8,89
9/10	10.42	10.34	8.92	7,93	7,87	5.02	48,55	48,18	8,64
10/11	10.21	10.12	9.19	7,66	7,59	4.96	49,01	48,58	9,70
11/12	10.19	10.08	9.41	7,24	7,16	5.22	51,78	51,23	10,30
12/13	11.34	11.23	9.41	6,07	6,07	5.72	50,93	50,44	9,79
13/14	11.85	11.73	9 85	10,04	9,94	5.85	49,87	49.37	10,04

[40] Siehe Text dazu S. 30

im Kriegsjahr 1914/15 tritt diese Erscheinung hervor; der Lastenanteil am Gesamtaufwand erreicht zwar die beträchtliche Höhe von 13 %, doch gibt diese Ziffer noch keinen Anlaß zu ernsthaften Bedenken, solange der Erlös auf gleicher Höhe bleibt.

Welche Bedeutung den Lasten im Rahmen des Betriebes zukommt, ersieht man ferner aus einem Vergleich mit dem Anteil der Löhne, die durchschnittlich 50 % des Aufwandes betragen. Bedenkt man noch, daß ein Werk von der Größe der „Harpener" sicherlich große Abschreibungen vornimmt, so darf man die Lasten höchstens an dritte Stelle innerhalb des Aufwandes setzen. Daß ihr Anteil am Erlös freilich den des Gewinnes im Kriegsjahr 1914/15 beträchtlich übersteigt, darf nicht verallgemeinert werden, denn der Ertrag litt unter den anormalen Verhältnissen. Gewöhnlich übertraf vielmehr der Gewinnanteil die Lasten, wie das aus der Tabelle hervorgeht.

Es ergibt sich, daß die Lasten zwar schwer sind, aber nicht so schwer, um auf das Ergebnis und die Gestaltung der Selbstkosten entscheidenden Einfluß auszuüben.

Es würde ermüden, wollte die Darstellung bei allen acht Gesellschaften stets auf das Gleiche hinweisen. Als Repräsentantin der Gruppe II (mittlere Unternehmungen) habe ich „Concordia" gewählt. Auch hier läßt sich beobachten, was wir bei der „Harpener" als ausschlaggebend gefunden haben. Die Jahre 1900, 1906, 1913 und andererseits 1904, 1909 sind die Höhepunkte, bezw. Tiefpunkte der wirtschaftlichen Entwicklung, die Förderung bewegt sich ziemlich genau in gleicher Richtung wie die Rente (1907, 1909, 1913). Wie stark die rückgängige Bewegung den Ertrag beeinflußt, kann man beispielsweise aus dem Bericht des Jahres 1901 erkennen; die ungünstige Lage der Eisenindustrie erschwert den Absatz, das Syndikat schränkt die Förderung ein, die Belegschaft wird reduziert, dazu herrscht Arbeitermangel, und die Rohmaterialien verteuern sich. 1902 müssen Feierschichten eingelegt werden, die Selbstkosten steigen. Gegen Ende des Jahres wird der Absatz nach dem von Streiks betroffenen Ausland lebhafter. Seitdem bessert sich die Lage von Jahr zu Jahr, 1907 bringt die Hochkonjunktur; der Rückschlag ist bis 1909 fühlbar; es wird über Arbeitermangel und den Druck der öffentlichen Lasten geklagt. Mit 1910 tritt wieder von Jahr zu Jahr eine Besserung ein, trotz des Wettbewerbs der Outsider und des Auslandes. Die Konjunktur wandte

sich erst wieder Ende 1913. Der Krieg hat bis 1915 allem Anschein nach keine allzu fühlbaren Schäden gebracht. Es herrscht 1915 rege Nachfrage, Löhne und Materialien steigen. Die Förderungsziffer geht infolge der Einberufungen zurück, doch bessert die Rente sich noch im Vergleich zum Vorjahr. Man gewinnt aus den Ergebnissen früherer Jahre den Eindruck, daß man es hier mit einer Unternehmung in normaler Entwicklung zu tun hat, die auch die Wechselfälle der Konjunktur ohne starke Schädigung erträgt. Die Belastungsumstände dürften somit wieder als typisch für die Unternehmungen gleicher Größe und Entwicklung angesehen werden. Die Lasten bewegen sich bis 1907 in stetig steigender Richtung. 1907 sind sie besonders hoch, wohl infolge der Steuern, deren Erhebung z. T. auf dem Ertrag der beiden vorhergehenden Jahre fußt. Diese brachten nämlich außerordentlich hohen Gewinn. Das Verhältnis zwischen Lasten und Produktion bestätigt die früher gewonnene Überzeugung, daß in Zeiten rückgängiger Konjunktur (1902, 1903, 1915) die Lasten pro Tonne eine größere Bedeutung gewinnen, während sie in guten Zeiten zurücktreten. Dasselbe zeigt die Tabelle mit dem Anteil der Lasten am Aufwand (1902, 1908, — 1906). Bei der „Concordia" beträgt der Lohn durchschnittlich mehr als 60 % des Aufwandes, woraus folgt, daß hier die Lasten noch weit geringeres Gewicht haben und ihrer Bedeutung nach erst später in der Reihe der Einzelaufwendungen kämen. Wenn man schließlich die Zusammensetzung des Erlöses untersucht, so stehen die Löhne immer noch an erster Stelle; der Gewinn beträgt hier aber weit mehr als bei der „Harpener" und wird von den Lasten keineswegs eingeholt. Nur in den Jahren 1908 und 1909 übersteigt der Lastenanteil den Gewinnanteil, weil infolge der rückgängigen Konjunktur die Rente sinkt. Doch gewinnt man aus der Betrachtung früherer und späterer Jahre auch hier, wie bei der „Harpener" den Eindruck, daß diese Erscheinung vorübergehend und ohne Bedeutung ist. Aus der Tatsache, daß die Lasten den Gewinn übersteigen, ist keinesfalls auf eine Überlastung zu schließen.

Zusammenfassend ist für die „Concordia" zu sagen, daß auch bei ihr die Lasten nicht so groß sind, daß sie die Rentabilität und Lebensfähigkeit gefährden könnten.

In der dritten Gruppe sollen die Kleinunternehmungen behandelt werden. Es erscheint jedoch interessanter, an Stelle einer in

Gruppe II

Beispiel: Concordia, Bergbau-Aktien-Gesellschaft [1]

Jahr	Kapital (M.)	Gewinn (M.)	Rente (%)	Förderung (t)	Gewinn pro Tonne	Lasten (M.)	Lasten pro Tonne
1897	—	—	—	842 205	—	220 443	0.26
8	7 615 387	1 310 108	17.17	861 715	1.52	260 182	0.30
9	7 690 495	1 443 040	18.76	957 772	1.51	366 051	0.38
1900	9 033 535	2 405 080	26.62	1 065 771	2.26	476 393	0.44
1	11 316 553	2 307 906	20.39	944 345	2.44	466 085	0.49
2	11 698 806	1 524 301	13.03	884 168	1.72	515 877	0.58
3	11 699 558	1 524 301	13.03	1 085 379	1.40	669 841	0.64
4	14 392 051	940 645	6.54	1 216 459	0.77	753 492	0.62
5	14 392 001	1 085 262	7.54	1 139 495	0.95	710 675	0.62
6	14 397 263	1 979 999	13.75	1 420 899	1.39	753 068	0.53
7	14 397 263	1 979 999	13.75	1 534 589	1.29	797 535	0.52
8	17 034 706	962 500	5.65	1 429 582	0.67	1 035 326	0.70
9	17 034 706	615 000	3.61	1 337 066	0.46	1 011 738	0.76
10	17 034 706	1 176 274	6.91	1 373 469	0.86	1 006 269	0.66
11	17 041 006	1 698 712	9.97	1 431 927	1.19	928 344	0.61
12	17 089 718	2 380 155	13.93	1 467 186	1.62	965 994	0.63
13	17 102 374	2 405 022	14.06	1 537 338	1.56	1 018 737	0.66

Jahr	Erlös (M.)	Errechneter Aufwand (M.)	„Selbstkosten“ (M.)	Lohn pro Tonne	Lasten in % des Aufwandes	Lasten in % des Erlöses	Lohn in % des Aufwandes	Lohn in % des Erlöses	Gewinn in % des Erlöses
1897	8.06	—	5.82	4.21	4,41	—	—	52,24	—
8	8.37	6.85	6.31	4.90	5,16	3.61	61,46	58,55	18,17
9	8.97	7.41	6.68	5.13	5,55	4,28	69,23	57,52	16,93
1900	10.22	7.96	7.31	5.64	6,05	4,32	70,85	55,18	22,11
1	10.59	8.15	7.31	5.42	7,25	4,66	66,51	51,18	23,04
2	9.76	8.04	7.43	5.17	7.95	5,97	64,31	52,98	17,63
3	9.41	8.01	7.22	5.28	7,24	6,77	65,92	56.12	17,88
4	9.32	8.55	7.74	5.60	7,32	6,04	65,50	60.09	8,26
5	9.48	8.53	8.34	5.42	6,10	6,58	63,55	57,18	10,02
6	10.08	8.69	7.96	5.74	5,40	5,26	66,06	56,94	13,79
7	10.93	9.64	8.72	6.41	6,70	4,76	66,50	58,64	11,80
8	11.15	10.48	9.33	6.91	7,42	6,30	65,93	01,97	6,01
9	10.63	10.17	8.61	6.10	6,84	7,10	59.98	57,38	4,33
10	10.56	9.70	8.37	5.74	6,79	6.28	59.18	54,35	8,15
11	10.23	9.04	8.22	5.74	6,70	6,—	63,50	56,11	11,63
12	10.08	9.36	8.45	6.32	6,47	5,71	67,53	57,56	13,75
13	11.80	10.24	9.63	7.21	6,45	5,62	70.41	61,10	13.22

[1] Siehe Text dazu S. 34.

Gruppe III

Beispiel: Bochumer Bergwerks-Aktien-Gesellschaft [42]

Jahr	Kapital (M.)	Gewinn (M.)	Rente (%)	Förderung (t)	Gewinn pro Tonne	Lasten (M.)	Lasten pro Tonne
1893	5 260 613	−248 364	− 4.72	110 150	−2.25	96 107	0.87
4	5 019 300	−273 225	− 5.44	108 505	−2.50	62 634	0.58
5	4 987 387	+ 2 531	+ 0.05	216 271	+0.02	62 028	0.29
6	5 022 220	+ 7 784	+ 0.16	254 369	+0.03	67 620	0.27
7	5 026 695	−169 798	− 3.38	246 168	−0.69	84 775	0.35
8	4 901 491	−131 651	− 2.69	271 482	−0.49	87 522	0.33
9	4 939 249	−195 411	− 3.94	274 390	−0.71	99 053	0.36
1900	4 876 689	− 79 970	− 1.64	294 426	−0.27	113 854	0.39
1	4 689 730	+186 481	+ 0.39	283 837	+0.06	131 492	0.46
2	4 955 281	+ 79 846	+ 1.61	265 775	0.30	125 934	0.47
3	4 948 646	+ 50 210	+ 1.01	298 219	0.17	141 828	0.48
4	4 919 010	—	—	307 950	—	156 568	0.51
5	4 768 800	−224 531	− 4.71	283 382	−0.80	149 616	0.53
6	4 644 269	—	—	302 286	—	150 684	0.50
7	4 678 420	+ 58 475	+ 1.26	339 427	+0.17	132 231	0.39
8	4 851 231	91 127	1.88	363 699	0.25	203 818	0.56
9	4 909 896	96 082	1.96	359 107	0.27	208 076	0.58
10	4 931 782	116 422	2.35	379 061	0.31	221 496	0.58
11	4 971 148	334 157	6.72	381 564	0.87	211 645	0.56
12	4 971 462	541 024	10.88	376 423	1.44	183 467	0.49
13	6 342 182	803 339	12.66	399 374	2.01	191 600	0.48

Jahr	Erlös (M.)	Errechneter Aufwand (M.)	„Selbstkosten" (M.)	Lasten in % des Aufwandes	Lasten in % des Erlöses	Lohn pro Tonne	Lohn in % des Aufwandes	Lohn in % des Erlöses	Abschreibungen pro Tonne	Abschreibungen in % des Aufwandes
1893	6.83	9.08	7.40	12,73	9,58	3.95	57,85	43,51	0.85	9,36
4	7.20	9.70	7.51	8,06	5,98	—	—	—	0.83	8,56
5	6.94	6.93	5.70	4,17	4,19	—	—	—	0.41	5.92
6	7.20	7.17	6.07	3,75	3,77	3.76	52,23	52,45	0.60	8,37
7	7.90	8.59	7.35	4,43	4,07	4.63	53,17	53,91	0.61	7,10
8	8.32	8.81	7.20	3,97	3,75	4.67	56,14	53,01	0.56	6,36
9	8.57	9.28	7.78	4,20	3,88	5.11	59,64	55,07	0.65	7,01
1900	10.30	10.57	8.76	3,78	3,69	5.80	56,32	54,87	0.53	5,01
1	10.62	10.56	9.27	4,78	4,36	5.93	55,84	56,16	0.66	6,25
2	9.83	9.53	8.47	5,03	4,93	5.24	53,32	54,99	0.79	8,29
3	9.54	9.37	8.44	5,03	5,12	5.66	59,34	60,41	0.76	8,11
4	9.38	9.38	8.38	5,43	5,44	5.84	62,27	62,27	0.70	7,46
5	9.37	10.17	8.83	5,65	5,21	6.12	65,33	60,18	0.76	7,47
6	9.91	9.91	8.38	5,05	5,05	5.96	60,15	60,15	0.75	7,57
7	11.09	10.92	9.06	3,52	3,57	6.36	57,35	58,25	0.73	6,69
8	11.29	11.04	9.79	4,96	5,07	6.88	60,94	62,32	0.68	6,16
9	10.46	10.19	9.49	5,55	5,69	6.25	59,75	61,34	0.74	7,26
10	10.50	10.19	9.12	5,52	5,69	6.12	58,28	60,06	0.97	9,52
11	10.50	9.63	8.69	5,82	5,33	5.86	60,86	55,81	0.93	9,66
12	11.20	9.76	8.62	5,02	4,38	5.48	56,15	48,93	1.11	11,38
13	12.07	10.06	9.08	4,77	3,98	5.81	57,76	48,13	0.92	9,18

[42] Siehe Text dazu S. 35.

normaler Entwicklung stehenden Gesellschaft, bei der wir die bisherigen Erkenntnisse bestätigt fänden, ein Werk zur betrachten, das unter ganz eigenartigen, ungünstigen Verhältnissen produziert, wie die „Bochumer Bergwerks-Aktien-Gesellschaft". Wenn bei ihr die Folgerungen zutreffen, die wir bei den vorigen Gesellschaften ziehen zu dürfen glaubten, dann wäre das der beste Beweis für ihre Gültigkeit.

Es handelt sich, wie wir sehen, um eine recht kleine, kapitalarme Unternehmung, die ihre Mittel infolge dauernder beträchtlicher Einbußen verringern mußte. Es wurde jahrelang mit Verlust gearbeitet, und zwar geben die Jahresberichte ständig Aufschluß über schwierige Um- und Neubauten, die teilweise den Betrieb ungünstig beeinflußten, störten. Sobald diese aber beendet waren, brachte das Werk einen Ertrag, der, zwar vorübergehend durch Brand, Streik, Mangel an Arbeitskräften beeinträchtigt (1904 und folgende Jahre), sich von Jahr zu Jahr vergrößerte und 1913 sogar eine Rente von ungefähr 12,5 % ergab. Die Kriegsjahre 1914 und 1915 werfen die Unternehmung anscheinend ganz aus ihrer Bahn; der Jahresgewinn fällt auf eine unbedeutende Summe. Als Erklärung dafür wird die Einberufung der Arbeiter, Zahlung von Kriegsunterstützungen angegeben. Es will uns jedoch scheinen, als ob die Gesellschaft vielmehr den Hauptteil ihres Jahresgewinnes für die Abschreibungen und stille Reserven zurückgehalten hat. Bestärkt wird man in dieser Annahme durch die Tatsache, daß die Förderung zwar bedeutend, aber nicht so stark gefallen ist, als daß hierin eine Erklärung für den ganz geringen Gewinn gesehen werden könnte. Die Abschreibungen stiegen nämlich in den Kriegsjahren pro Tonne wie in ihrem Anteil am Erlös von 0,92 M. auf 1,47 M., bezw. von 9,15 % auf 12,16 %; freilich wuchsen auch die Herstellungskosten.

Betrachtet man das Anwachsen der Lastenziffern, so erkennt man eine fast ununterbrochene Steigerung, die ihren Höhepunkt im Jahre 1910 findet. Von 1911 ab sinken die Lasten fast ständig; eine Erklärung dafür wurde nicht gegeben. Der Lastenanteil am Gesamtaufwand zeigt das übliche, früher schon gekennzeichnete Bild, freilich nicht ganz so rein; jedenfalls läßt sich daraus erkennen, daß in den guten Jahren die Lasten den geringsten Prozentsatz ausmachen, in den schlechten steigt ihr Anteil.

Ein Vergleich mit den Abschreibungen zeigt, daß diese prozentual zum Erlös die Lasten stets beträchtlich überwiegen, daß also

auch bei dieser Unternehmung den Lasten keineswegs die Bedeutung zukommt, die ihnen für die Gestaltung der Selbstkosten beigemessen wird. Es zeigt sich vielmehr, daß sie sich in sehr mäßiger Höhe bewegen; sie betragen 1915 nur 6,04 % des Gesamtaufwandes.

Es war unmöglich, in diesem Rahmen alle untersuchten Gesellschaften eingehend zu beobachten. Es wird vielmehr anheimgestellt, an Hand der im Anhang beigegebenen Tabellen auch die übrigen Unternehmungen, die ich bearbeitet habe, auf ihre Belastungsverhältnisse und die Richtigkeit der oben festgestellten Tatsachen und Schlüsse hin zu prüfen.

Bevor das Ergebnis der Untersuchung präzisiert wird, muß noch eins gesagt werden. Es waren in erster Linie technische Rücksichten, die eine Beschränkung auf den kleinen Kreis der „reinen Kohlenzechen" notwendig machten. Es wird mit jedem Jahr schwerer, aus den Berichten und Bilanzen das für die wissenschaftliche Forschung nötige Material zu schöpfen. Infolgedessen darf man die gefundenen Ergebnisse nur auf den Kreis der oben behandelten „reinen Zechen" anwenden und muß sich vor unberechtigten Verallgemeinerungen hüten.

VI.

Das Resultat der Untersuchung ist die Erkenntnis, daß die bisherigen Methoden zur Beurteilung der Lastenverhältnisse nicht einwandfrei waren, auch wenn die Ergebnisse mit der Wirklichkeit übereinstimmten. Über die Lasten selbst ist zu sagen, daß sie innerhalb des untersuchten Kreises im Verhältnis zu andern Aufwendungen ohne Einfluß sein müssen. Sie haben innerhalb des Betriebes nicht die Bedeutung, die man ihnen zuspricht, da ihr prozentualer Anteil am Aufwand, den Selbstkosten wie auch am Erlös im Vergleich zum Gewinn in erster Linie von der Konjunktur bestimmt wird. Den besten Beweis dafür, daß die Werke nicht überlastet sind, liefert die **Rente,** die bei Betrachtung längerer Zeiträume zweifellos der Gradmesser für die Lebensfähigkeit einer Unternehmung bleibt.

Von jedem Urteil darüber aber, ob eine weitere Erhöhung der Lasten ohne Schaden ertragen werden kann oder ob die Schlüsse auch auf andere Industriezweige ohne weiteres anwendbar sind, müssen wir uns in diesem Rahmen enthalten; meine Aufgabe war ja nur, eine **Methode** aufzufinden, die solche einwandfreien Feststellungen ermöglicht. Hoffen aber dürfen wir, daß unsere Industrie trotz der gewaltigen, durch die neuen sozialen Aufgaben notwendig gewordenen Lastenerhöhung nach dem Kriege in dem einsetzenden Wirtschaftskampf auf dem Weltmarkt die durchaus nicht leichte Aufgabe, vor die sie dann gestellt sein wird, lösen kann.

Anhang

Königsborn Aktien-Gesellschaft

Jahr	Kapital (M.)	Gewinn (M.)	Rente (%)	Förderung (t)	Gewinn pro Tonne	Lasten (M.)	Lasten pro Tonne
1896	7 650 000	487 654	6.38	489 460	1.00	129 959	0.27
7	7 581 030	623 299	8.22	545 390	1.14	153 532	0.28
8	7 642 625	598 933	7.84	532 535	1.12	167 023	0.31
9	7 671 547	765 738	9.98	583 040	1.31	200 212	0.34
1900	7 726 577	901 103	11.66	608 181	1.48	260 185	0.43
1	7 767 353	799 293	10.29	597 949	1.34	332 162	0.56
2	9 652 153	742 970	7.70	727 682	1.02	392 418	0.54
3	10 462 999	997 521	9.53	863 355	1.16	415 613	0.48
4	10 558 168	487 176	4.61	806 819	0.60	463 508	0.57
5	13 244 412	811 257	6.13	811 594	1.00	451 356	0.56
6	13 208 256	1 732 781	13.12	1 005 070	1.72	510 572	0.51
7	13 424 993	2 372 790	17.68	1 047 443	2.36	495 287	0.47
8	13 632 749	2 032 566	14.91	1 029 706	1.97	689 877	0.62
9	13 785 416	1 571 801	11.40	965 978	1.11	707 769	0.73
10	14 132 799	1 790 737	12.60	1 008 337	1.08	801 796	0.80
11	14 103 881	2 189 312	15.53	1 051 721	2.08	780 548	0.74
12	14 145 925	2 599 363	18.38	1 038 070	2.50	753 715	0.73
13	14 196 219	3 282 578	23.13	1 097 818	2.99	738 811	0.67

— 44 —

Jahr	Erlös (M.)	Errechneter Aufwand (M.)	„Selbstkosten“ (M.)	Lasten in % des Aufwandes	Lasten in % des Erlöses	Lohn pro Tonne	Lohn in % des Aufwandes	Lohn in % des Erlöses
1896	7.09	6.09	6.30	4.43	3,81	3.99	65,52	56,28
7	7.37	6.23	6.36	4.50	3,80	4.18	67,10	56,72
8	8.07	6.95	7.21	4,46	3,84	4.89	70,36	60,60
9	8.33	7.02	7.30	4.84	4,08	5.24	74,65	62,91
1900	9.77	8.29	7.64	5,19	4,40	5.55	66,95	56,81
1	10.07	8.73	7.91	6,42	5,56	8.16	93,47	80,04
2	9.33	8,31	8.21	6,50	5,79	5.93	71,36	63,56
3	9.39	8.23	8.08	5,83	5,11	5.63	68,41	59,96
4	9.33	8.73	8.31	6,53	6,11	5.70	65,30	61,09
5	9.50	8.50	8.39	6,59	5,90	5.69	66,71	59,90
6	10.24	8,52	7.98	5,99	4,98	5.48	64,32	53,52
7	11.39	9.03	8.40	5,21	4,13	5.91	65,45	51,89
8	10.42	8.45	8.90	7,34	5,95	6.13	72,55	58,83
9	10.45	9.34	8.92	7,82	6,99	5.89	63,07	56,36
10	10.26	9.18	8.39	8,72	7,80	5.57	60,68	54,29
11	10.31	8.23	8.09	8,99	7,18	5.39	65,50	52,28
12	11.49	8.99	8.45	8,12	6,35	5.66	62,96	49,26
13	12.36	9.37	8.66	7,15	5,42	5.90	62,97	47,74

— 45 —

Gruppe II

Mühlheimer Bergwerks-Verein

Jahr	Kapital (M.)	Gewinn (M.)	Rente (%)	Förderung (t)	Gewinn pro Tonne	Lasten (t)	Lasten pro Tonne
1899	15 132 301	1 112 913	4.98	1 011 967	0.74	402 334	0.40
1900	15 270 215	1 584 764	10.38	1 146 020	1.38	430 351	0.38
1	15 804 979	1 309 375	8.29	1 060 529	1.24	427 756	0.30
2	16 284 855	940 543	5.78	998 243	0.94	458 892	0.46
3	15 455 398	1 581 223	10.23	1 200 040	1.82	506 551	0.42
4	14 916 621	1 204 287	8.07	1 293 213	0.93	562 970	0.44
5	14 860 909	1 444 027	9.72	1 252 008	1.15	597 221	0.48
6	14 904 936	1 496 243	10.04	1 364 774	1.10	690 101	0.51
7	15 001 179	1 486 554	9.91	1 392 274	1.07	782 160	0.46
8	15 087 733	1 763 159	11.69	1 405 823	1.25	809 052	0.58
9	15 310 892	1 620 329	10.58	1 408 529	1.15	921 372	0.65
10	15 391 221	1 630 202	10.59	1 418 731	1.15	1 012 292	0.71
11	15 481 423	1 617 151	10.45	1 422 056	1.14	1 020 168	0.72
12	15 564 311	1 634 419	10.51	1 485 328	1.10	1 015 009	0.68
13	15 652 992	1 658 520	10.60	1 258 654	1.32	880 437	0.70

Jahr	Erlös (M.)	Errechneter Aufwand (M.)	„Selbstkosten" (M.)	Lasten in % des Aufwandes	Lasten in % des Erlöses	Lohn pro Tonne	Lohn in % des Aufwandes	Lohn in % des Erlöses
1899	13.17	12.43	10.70	4,26	4,02	4.89	39,34	37,13
1900	9.88	8.50	8.02	3,17	2,73	5.19	61,06	52,54
1	10.34	9.10	8.35	3,63	3,19	5.23	57,48	31,24
2	9.19	8.25	7.31	5,94	5,33	4.60	55,77	50,04
3	8.72	6.90	6.70	4,64	3,67	4.31	62,47	49,44
4	8.57	7.64	7.15	6,15	5,49	4.64	66,74	54,15
5	8.77	7.62	7.51	5,38	4,68	4.82	63,26	54,97
6	9.49	8.39	8.08	5,48	4,85	5.23	62,35	55,12
7	10.48	9.41	8.90	4,78	4,29	5.56	59,10	53,06
8	10.65	9.40	8.92	5,32	4,70	5.58	59,37	52,39
9	9.95	8.80	8.72	6,48	5,73	5.52	63,46	55,22
10	9.71	8.56	8.70	7,36	6,49	5.52	64,50	56,86
11	9.47	8.33	9.06	7,44	6,55	5.64	67,72	59,57
12	10.35	9.25	9.68	6,70	5,99	6.03	65,20	58,27
13	11.42	10.10	10.32	8,32	7,36	6.28	62,18	54,99

Essener Bergwerksverein „König Wilhelm“

Jahr	Kapital (M.)	Gewinn (M.)	Rente (%)	Förderung (t)	Gewinn pro Tonne	Lasten (M.)	Lasten pro Tonne
1894	7 373 021	444 442	7.41	804 261	0.55	482 603	0.60
5	7 373 247	442 664	7.38	779 541	0.57	371 629	0.48
6	7 325 531	911 894	15.20	759 375	1.20	244 885	0.32
7	7 313 022	1 198 046	19.97	841 322	1.42	249 446	0.30
8	7 431 140	1 266 914	21.12	880 380	1.44	234 429	0.27
9	7 330 839	1 527 646	25.46	953 116	1.60	343 879	0.36
1900	8 230 006	1 827 529	26.49	987 800	1 85	348 178	0.35
1	8 373 526	1 737 066	25.17	915 345	1.90	424 305	0.46
2	8 405 005	1 522 797	22.07	854 732	1.78	451 045	0.53
3	8 356 956	1 503 299	21.79	876 210	1.72	455 331	0.52
4	8 383 738	1 494 585	21.66	883 195	1.69	466 525	0.53
5	12 291 035	1 269 135	14.93	815 860	1.56	484 722	0.59
6	12 153 315	2 037 475	23.97	966 559	2.12	526 597	0.54
7	12 049 485	2 619 543	30.82	1 016 067	2.58	527 491	0.52
8	12 298 284	2 062 459	24.26	1 046 946	1 97	676 350	0.65
9	12 159 367	1 308 039	15.39	978 183	1.34	684 129	0.70
10	12 085 642	1 781 474	20.96	1 004 391	1.77	737 778	0.73
11	12 116 253	1 902 926	22.39	1 012 901	1.88	744 658	0.74
12	12 245 440	2 371 459	27.90	1 075 154	2.21	767 644	0.71
13	12 445 889	2 545 677	29.95	1 190 544	2.14	806 938	0.68

Jahr	Erlös (M.)	Errechneter Aufwand (M.)	„Selbstkosten“ (M.)	Lasten in % des Aufwandes	Lasten in % des Erlöses	Lohn pro Tonne	Lohn in % des Aufwandes	Lohn in % des Erlöses	Gewinn in % des Erlöses
1894	7.02	6.47	6.01	9,27	8,55	3.50	54,10	49,86	7,87
5	6.91	6.33	5 95	7,53	6,90	3.45	54,50	49,93	8,22
6	7.34	6.14	5.65	5,25	4,39	3.53	57,49	48,09	16,29
7	7.93	6.51	5.95	4.55	3.74	3.69	56,68	46,53	17,96
8	8.19	6.75	6.27	3,95	3,25	3.89	57,63	47,59	17,57
9	8.72	7.12	6.44	5,07	4,14	3.95	55,48	45,30	18,38
1900	10.08	8.23	7.53	4,28	3,50	4.19	50,91	41,57	18,35
1	10.29	8.39	7.78	5,52	4,51	4.21	50,18	40,91	18,44
2	9.33	7.55	7.22	6,99	5,66	3.92	51,92	42,01	19,10
3	9.14	7.42	7.10	7,00	5,69	4.04	54,44	44,20	18,77
4	9.08	7.39	7.28	7,15	5,82	4.24	57,37	46,69	18,64
5	9.65	8.09	7.56	7,34	6,16	4.37	54,02	45,28	16,12
6	10 25	8.13	7.73	6,70	5,32	4.68	57,56	45,66	20,69
7	11.25	8.67	8.77	5,99	4,62	5.25	60,55	46,67	22,92
8	11.25	9.28	8.80	6,96	5,74	5.25	56,57	46,67	17,51
9	10.53	9 19	8.62	7,61	6,64	4.76	51,80	45,20	12,70
10	10.65	8.88	7.90	8,27	6,90	4.57	51,46	42,91	16,65
11	10.29	8.41	7.88	8,74	7,15	4.59	54,58	44,61	18,26
12	11.20	8.99	8.31	7,94	6,38	4.87	54,17	43,48	19,69
13	12.10	9.96	8.53	6,81	5,60	5.25	52,71	43,39	17,67

Magdeburger Bergwerks-Gesellschaft

Jahr	Kapital (M.)	Gewinn (M.)	Rente (%)	Förderung (t)	Gewinn pro Tonne	Lasten (M.)	Lasten pro Tonne
1893	3 463 217	370 038	10.69	423 026	0.87	181 771	0.44
4	3 377 920	400 000	11.84	419 792	0.95	183 783	0.44
5	3 345 336	770 000	23.02	406 377	1.90	172 596	0.43
6	3 329 310	850 000	25.54	426 447	2.00	125 869	0.30
7	3 329 310	900 000	27.04	442 343	2.04	132 193	0.30
8	3 329 310	810 000	24.33	446 898	1.81	156 802	0.35
9	3 479 815	1 093 010	32.85	510 745	2.14	186 756	0.37
1900	3 479 815	1 527 539	43.92	559 155	2.73	213 373	0.38
1	3 479 815	1 259 999	36.21	507 932	2.48	229 392	0.45
2	3 479 815	1 050 000	30.18	441 421	3.38	200 854	0.46
3	3 479 815	1 049 999	30.18	459 940	2.28	252 256	0.55
4	3 479 815	885 017	25.43	439 682	2.01	264 085	0.60
5	3 479 815	840 000	24.14	411 414	2.04	251 981	0.61
6	3 479 815	1 165 007	33.49	483 677	2.41	244 615	0.51
7	3 479 815	1 140 000	32.77	510 669	2.23	262 700	0.51
8	3 579 815	1 180 000	32.97	496 204	2.38	322 597	0.65
9	3 579 815	1 000 000	27.94	460 895	2.17	330 042	0.72
10	3 655 811	1 125 996	30.81	489 862	2.30	383 083	0.78
11	3 655 811	989 999	27.08	513 541	1.93	394 186	0.77
12	3 700 811	1 155 001	31.22	533 180	2.17	402 147	0.75
13	3 755 811	1 295 000	34.49	584 374	2.22	407 974	0.70

Jahr	Erlös (M.)	Errechneter Aufwand (M.)	„Selbstkosten" (M.)	Lasten in % des Aufwandes	Lasten in % des Erlöses	Lohn pro Tonne	Lohn in % des Aufwandes	Lohn in % des Erlöses	Gewinn in % des Erlöses
1893	7.94	7.07	5.30	6,22	5,54	3.51	49,66	44,22	10,96
4	8.15	7.20	5.33	6,11	5,40	3.57	49,59	43,81	11,65
5	8.47	6.57	5.78	6,55	5,08	3.56	54,20	42.04	22,44
6	8.49	6.49	5.60	4,62	3,53	3.65	56,25	43.00	23,57
7	8.86	6.82	5.92	4,40	3,39	3.95	57,93	44,59	23,02
8	8.97	7.16	6.17	4,89	3,90	4.23	59,09	47,17	20,19
9	9.49	7.35	6.35	5,04	3,90	4.56	62,04	48,06	22,56
1900	10.53	7.80	6.79	4,87	3,61	4.88	62,57	46,34	25,01
1	10.78	8.30	7.16	5,42	4,17	4.61	55,55	42,76	23,01
2	10.34	7.96	6.51	5,78	4,45	4.21	52,89	40.72	23,01
3	10.13	7.85	6.54	7,01	5,43	4.42	56,31	43,63	22,51
4	10.11	8.10	6.91	7,41	5,93	4.57	56,42	44,51	19,88
5	10.11	8.07	6.79	7,56	6,03	4.50	56,51	47,51	20.18
6	10.69	8.28	6.91	6,16	4,77	5.01	60,52	46,86	22,54
7	11.62	9.38	7.81	5.44	4,39	5.43	57,89	46,77	19,21
8	11.84	9.40	7.90	6,87	5,49	5.37	56,77	45.35	20,10
9	11.45	9.28	7.64	7,76	6,29	4.91	52,92	42,88	18,95
10	11.34	9.04	7.45	8,63	6,88	4.96	54,88	43,74	20,28
11	11.15	9.22	7.44	8.35	6,91	5.16	56,97	46,28	17,30
12	11.63	9.46	7.79	7,93	6,45	5 52	58,36	47,47	18,66
13	12.28	10.06	8.76	6,96	5,70	6.08	60,44	49,51	18,08

Massen, Bergbau-Gesellschaft

Jahr	Kapital (M.)	Gewinn (M.)	Rente (%)	Förderung (t)	Gewinn pro Tonne (M.)	Lasten (M.)	Lasten pro Tonne (M.)
1896	4 050 475	172 795	4.27	301 922	0.57	94 335	0.31
7	5 582 485	198 874	3.56	388 936	0.59	121 410	0.31
8	5 591 359	352 236	6.30	458 664	0.77	132 589	0.29
9	5 613 595	524 814	9.35	531 587	0.99	162 012	0.30
1900	5 640 909	695 392	12.33	551 358	1.26	200 711	0.36
1	5 728 803	462 924	8.08	511 207	0.91	238 866	0.47
2	5 787 935	291 721	5.04	495 005	0.59	262 358	0.53
3	5 780 816	244 303	4.23	538 473	0.45	242 835	0.45
4	5 793 867	262 469	4.53	505 826	0.52	246 217	0.49
5	5 798 350	333 025	5.74	473 024	0.70	234 536	0.50
6	7 494 713	665 117	8.87	546 470	1.22	261 595	0.48
7	7 593 075	767 962	10.11	550 479	1.40	285 678	0.52
8	7 765 330	526 933	6.79	566 409	0.93	359 429	0.64
9	7 857 185	355 389	4.52	542 690	0.65	403 252	0.74
10	7 807 825	417 129	5.34	576 034	0.72	424 223	0.74

1910 fusioniert.

Jahr	Erlös (M.)	Errechneter Aufwand (M.)	„Selbstkosten“ (M.)	Lasten in % des Aufwandes	Lohn pro Tonne (M.)	Lohn in % des Aufwandes	Vorrichtungsarbeiten pro Tonne (M.)	Vorrichtungsarbeiten in % des Aufwandes	Lasten in % des Erlöses	Lohn in % des Erlöses	Gewinn in % des Erlöses
1896	7.74	3.81	7.00	8,14	0.19	4,99	0.18	4,72	4,00	49,9	4,73
7	8.20	7.61	7.58	4,07	4.54	4,96	0.30	3,94	3,78	55,4	7,20
8	8.62	7.85	7.48	3,69	4.65	5.92	0.31	3,95	3,36	53,9	8,93
9	8.84	7.85	7.74	3,82	4.70	5,98	0.29	3,69	3,39	53,2	11,20
1900	9,81	8.55	8.67	4,21	5.45	6,37	0 35	4,09	3,67	55,6	12,84
1	10.14	9.23	9.13	5,09	5.94	6,11	0.29	3,14	4,64	51,2	7,97
2	9.29	8.70	9.74	6,09	4.92	5,66	0.31	3,56	5,71	53,0	6,35
3	[43] 9.38	8.93	8.53	5,04	4.81	5,39	0.38	4,26	4,80	51,3	4,80
4	* 9.29	8.77	8.15	5,59	4.89	5,58	0.20	2,28	5.27	52,6	5,60
5	* 9.48	8.78	7.94	5,69	4.65	5,30	0.23	2,62	5,17	49,1	7,38
6	* 10.11	8.89	7.97	5,40	4.80	5,40	0.27	3,04	4,95	47,5	12,07
7	* 11.12	9.72	9.13	5,35	5.56	572	0.30	3,09	4,32	50,0	12,59
8	* 11.10	10.17	9.60	6,29	5.75	5,65	0.50	4,92	4,68	51,8	8,38
9	* 10.58	9 93	9.27	7,45	5 51	5,55	0.38	3,83	6,99	52,1	6,17
10	* 10.50	9.78	9.10	7,57	5.26	5,38	0.32	3,27	7,05	50,1	6,86

[43] Seit 1903 errechneter Durchschnittserlös!

VI. **Die von den Werken**

Jahr	Harpener	Concordia	Bochumer	Königsborn	Mülheimer	Essener „König Wilhelm“
1890	—	—	—	—	—	—
1	—	—	—	—	—	—
2	—	—	—	—	—	—
3	—	—	6.83	—	—	—
4	—	—	7.20	—	—	7.02
5	7.89	—	6.94	—	—	6.91
6	8.18	—	7.20	7.09	—	7.34
7	—	8.06	7.90	7.37	—	7.93
8	8.37	8.37	8.32	8.07	—	8.19
9	8.64	8.92	8.57	8.33	13.17	8.72
1900	9.52	10.22	10.30	9.77	9.88	10.08
1	10.70	10.59	10.62	10.07	10.34	10.29
2	10.29	9.76	9.83	9.33	9.19	9.33
3	9.67	9.41	9.54	9.39	8.72	9.14
4	9.60	9.32	9.38	9.33	8.57	9.08
5	9.85	9.48	9.37	9.50	8.77	9.65
6	9.75	10.08	9.91	10.24	9.49	10.25
7	10.59	10.93	11.09	11.39	10.48	11.25
8	11.30	11.15	11.29	10.42	10.65	11.25
9	11.14	10.63	10.46	10.45	9.95	10.53
10	10.42	10.56	10.50	10.26	9.71	10.65
11	10.21	10.23	10.50	10.31	9.47	10.29
12	10.19	10.98	11.20	11.49	10.35	11.20
13	11.34	11.80	12.07	12.36	11.42	12.10

angegebenen „Erlöse“

Magdeburger (inkl. Syndikatsabgabe)	Massen	Durchschnitt	Von Jüngst angegeben	Essener Börse Durchschnitt	Gesamter Durchschnitt
—	9.43	9.43	7.94	12.16	10.71
—	8.19	8.19	8.34	10.88	9.53
—	7.42	7.42	7.35	9.44	8.43
7.94	6.54	7.56	6.40	8.04	7.80
8.15	7.05	7.37	6.36	8.68	8.02
8.47	7.37	6.92	6.65	8.49	7.71
8.49	7.74	7.49	6.77	8.53	8.01
8.86	8.20	8.05	7.03	9.23	8.64
8.97	8.62	8.42	7.32	9.49	8.95
9.49	8.84	9.43	7.66	9.78	9.60
10.53	9.81	10.09	8.53	10.62	10.35
10.78	10.14	10.40	8.76	10.44	10.42
10.34	9.29	9.55	8.39	10.01	9.78
10.13	—	9.38	8.28	9.72	9.55
10.11	—	9.29	8.25	9.69	9.49
10.11	—	9.48	8.40	9.92	9.70
10.69	—	10.11	8.75	10.64	10.37
11.61	—	11.12	9.52	11.51	11.31
11.84	—	11.10	—	11.69	11.40
11.45	—	10.58	—	11.26	10.92
11.34	—	10.50	—	11.12	10.81
11.15	—	10.32	—	10.98	10.65
11.63	—	11.14	—	11.57	11.35
12.28	—	12.00	—	12.25	12.12

VII. Die von den Werken angegebenen „Selbstkosten“

Jahr	Harpener	Concordia	Bochumer	Königsborn	Mülheimer	Essener „König Wilhelm“	Magdeburger	Massen	Durchschnitt
890	—	—	—	—	—	—	—	7.27	6.17
1	—	—	—	—	—	—	—	6.84	5.84
2	—	—	—	—	—	—	—	6.72	6.52
3	—	—	7.40	—	—	—	5.30	6.51	6.21
4	—	—	7.51	—	—	6.01	5.33	6.43	6.14
5	5.70	—	5.70	—	—	5 95	5.78	6.73	5.74
6	5.80	—	6.07	6.30	—	5.65	5.60	7.00	5.85
7	—	5.82	7.35	6 36	—	5.95	5.92	7.58	6.24
8	6.08	6.31	7.20	7.21	—	6.27	6.17	7.48	6.49
9	6.49	6.68	7.78	7.30	10.70	6.44	6.35	7.74	7.23
900	7.33	7.31	8.76	7.64	8.02	7.53	6.79	8.67	7.56
1	7.62	7.31	9.27	7.91	8.35	7.78	7.16	9.13	7.91
2	7.61	7.43	8.47	8.21	7.31	7.22	6.51	9.74	7.50
3	7.45	7.22	8.44	8.08	6.70	7.10	6.54	8.53	7.31
4	7.72	7.74	8.38	8.31	7.15	7.28	6.91	8.15	7.57
5	8.02	8.34	8.83	8.39	7.51	7.56	6.79	7.94	7.76
6	7.84	7.96	8.38	7.98	8.08	7.73	6.91	7.97	7.73
7	8.64	8.72	9.06	8.40	8.90	8.77	7.81	9.13	8.52
8	9.35	9.33	9.79	8.90	8.92	8.80	7.90	9.60	8.87
9	9.31	8.61	9.49	8.92	8.72	8.62	7.64	9.27	8.70
10	8.92	8.37	9.12	8.39	8.70	7.90	7.45	9.10	8.80
11	9 19	8.22	8.69	8.09	9.06	7.88	7.44	—	8.30
12	9.41	8.45	8.62	8.45	9 68	8.31	7.79	—	8.60
13	9.41	9.63	9.08	8.66	10.32	8.53	8.76	—	9.08

Lebenslauf.

Ich, Max Nürnberg, wurde am 4. XI. 1892 zu Lissa, Reg.-Bez. Posen, geboren, als Sohn des Kaufmanns Berthold Nürnberg. Ich bin Preuße und Jude. Mit dem Reifezeugnis des Kgl. Preußischen Comenius-Gymnasiums zu Lissa bezog ich die Universität, studierte in Berlin, Heidelberg, Würzburg 7 Semester Staats- und Wirtschaftswissenschaften, davon 3 an der Handelshochschule Berlin. Am 27. Juli 1914 bestand ich zu Heidelberg das Doktorexamen der philosophischen Fakultät »magna cum laude«.

Die vorliegende Arbeit wurde 1913 im Seminar des Herrn Professors Leitner begonnen, 1914 zur Dissertation erweitert. Ein Urlaub aus dem Felde, den ich Herrn Professor Dr. Alfred Weber verdanke, ermöglichte ihre Fertigstellung zum Druck.

Zur Zeit bin ich Vizewachtmeister (Offiziersaspirant im Feldartl.-Reg. 111, 1. Batterie.

Max Nürnberg

MSH 07542

END OF
TITLE